اقتصاديات التجارة الخارجية

International Trade Economics

الطبعة الأولى
1441هـ - 2020م

المملكة الأردنية الهاشمية
رقم الإيداع لدى دائرة المكتبة الوطنية
(2020/1/255)

382
ذنون ، هروان عبد المالك
اقتصاديات التجارة الخارجية / مروان عبد المالك ذنون:- عمان: شركة الأكاديميون للنشر والتوزيع ،2020
() ص .
ر.إ.:2020/1/255
الواصفات:/التجارة الخارجية//سياسة التجارة الخارجية//الاقتصاد/

- يتحمل المؤلف كامل المسؤولية القانونية عن محتوى مصنفه ولا يعبر هذا المصنف عن رأي دائرة المكتبة الوطنية أو أي جهة حكومية أخرى .

ISBN : 978-9923-27-055-4



شركة دار الأكاديميون للنشر والتوزيع
المملكة الأردنية الهاشمية
عمان – مقابل البوابة الرئيسية للجامعة الأردنية
تلفاكس : 0096265330508 / جـوال : 00962795699711
E-mail: academpub@yahoo.com

اقتصاديـات التجـارة الخارجيـة

International Trade Economics

تأليــف

أستـاذ الاقتصـاد المساعـد مروان عبـد المالـك ذنـون

كلية الإدارة والاقتصاد قسم الاقتصاد- جامعة الموصل



شركة دار الأكاديميون للنشر والتوزيع



المحتويات

المقدمة 11
الفصل الاول: مفاهيم أساسية في التجارة الدولية 13
1 مدخل.. 13
1.1ماهية التجارة واختلاف الداخلية عن الخارجية.. 13
2.1 أسباب قيام التجارة الخارجية 16
3.1 الدور التنموي للتجارة الخارجية.. 18
4.1 نبذة عن حجم المعاملات التجارية الدولية 19
5.1 التصنيف العالمي لتجارة اهم الدول في العالم 23
الفصل الثاني: التطور التاريخي للتجارة الخارجية 25
1.2 الاتجاهات التاريخية في نظرية التجارة.. 25
2.2 الاطراف المتداخلة في التجارة الخارجية والوثائق المستعملة 29
الفصل الثالث: النظريات التقليدية في التجارة الخارجية 43
1.3 بدايات النظرية الكلاسيكية في التجارة الخارجية 43
2.3 نظرية التكاليف المطلقة.. 45
2.3 .1 صياغة نظرية التكاليف المطلقة.. 46
2.3 .2 حدود نظرية التكاليف المطلقة 48
2.3 .3 الانتقادات الموجهة لنظرية التكاليف المطلقة 49
3.3 نظرية التكاليف النسبية 49
3.3 .1 فرضيات النظرية 49
3.3 .2 صياغة نظرية التكاليف النسبية 50
3.3 .3 تقييم نظرية التكاليف النسبية.. 58
4.3 نظرية القيم الدولية 58
4.3 .1 فرضيات النظرية 60
4.3 .2 التفسير العلمي لنظرية القيم الدولية 60
5.3 نظرية تكلفة الفرصة البديلة 61
6.3 تقيم التحليل الكلاسيكي لنظرية التجارة الدولية.. 63
7.3 توسع النظرية الكلاسيكية.. 64
8.3 النظرية الكلاسيكية الحديثة في التجارة الدولية- صندوق ايدجورث ومنحنى إمكانية الإنتاج 66
9.3 نظرية نسب عناصر الانتاج - هكسجر- اولين 69
9.3 .1 فرضيات نظرية الميزة النسبية 70
9.3 .2 جوهر نظرية هكسجر- اولين.. 72
9.3 .3 الانتقادات الموجهة لنظرية هكسجر- اولين 75
9.3 .4 لغز لنيوتيف.. 77
10.3 نظرية الطلب اللامتكافئ 81
11.3 التجارة وتزايد التكاليف 83
1.11.3 التوازن في حالة عدم وجود تجارة(الاكتفاء الذاتي) 86
2.11.3 أسس قيام التبادل التجاري ومكاسبه في حالة تزايد التكاليف 88

3.11.3 الأسعار النسبية التوازنية بوجود التجارة 90
12.3 اهم الانتقادات الموجهه الى النظريات التقليدية 92
الفصل الرابع: النظريات الحديثة في التجارة الخارجية 93
4. 1 مقدمه 93
4. 2 التجارة الدولية في الفكر الحديث 93
4. 3 نظرية التباين التكنولوجي 95
4. 4 نظرية دورة حياة المنتج 98
4. 5 التطورات الحديثة على نظرية دورة حياة المنتج 102
4. 6 نظرية الطلب المركب أو المتداخل والأضافات الحديثة عليها 104
4. 7 نظرية اقتصاديات الحجم المفهوم والمحددات 111
1.7.4 مفهوم الوفورات الداخلية والخارجية 112
2.7.4 نظرية الوفورات الداخلية والخارجية ضمن نفس الصناعة 114
4. 8 النظرية الحديثة في التجارة الخارجية نموذج Krugman 116
1.8.4 التبادل الدولي والتنوع العمودي للمنتوجات 117
4. 9 توسيع وتطبيق نظرية Krugman في المدى القصير والطويل 123
1.9.4 أساسيات المنافسة غير الكاملة 124
2.9.4 الطلب مع الاحتكار الثنائي 125
3.9.4 الكلفة الحدية والمتوسطة في الاحتكار 128
4.9.4 التوازن قصير الاجل بدون تجارة 129
5.9.4 التوازن طويل الاجل بدون تجارة 130
6.9.4 التوازن قصير الاجل مع وجود التجارة الخارجية 131
7.9.4 التوازن طويل الاجل مع وجود التجارة الخارجية 132
10.4 منحنى التعلم 133
1.10.4 التعليم ودوره في نموالاقتصاد الوطني 133
2.10.4 دور تكنلوجيا المعلومات في الاقتصاد 135
3.10.4 التنمية الاقتصادية في بيئة الاقتصاد المعلوماتي الحديث 136
11.4 التجارة الخارجية وتكامل الاسواق وتوسعاتها 137
12.4 نموذج الأغراق المتبادل 140
4. 13 نظرية الوزن النوعي للمنتج 143
4. 14 نموذج التخصص العمودي في التبادل التجاري 143
4. 15 نظرية العناصر المميزة- التجارة وتوزيع الدخل في المدى القصير 144
4. 16 النظرية الديناميكية الحديثة في التبادل التجاري الدولي 147
17.4 نظرية بول رومر – الدور الحاسم للتكنولوجيا 147
18.4 نظرية القوى الخمس في التجارة الخارجية 148
19.4 النظريات الجديدة الجديدة في التجارة الدولية 149
20.4 التجارة الألكترونية مع تطبيق عن التجربة الماليزية 153
الفصل الخامس: اسعار الصرف 167
5. 1 ماهية اسعار الصرف 167
5. 2 أنواع الصرف الاجنبي وطرق تحديدها 168

3.5 العوامل المؤثرة والمحددة في اسعار الصرف 172
5. 4 أهم نظريات اسعار الصرف 174
5. 4. 1 نظرية الكلاسيكيون المحدثون 174
5. 4. 2 النظرية الكينزية الحديثة... 175
5. 4. 3 نظرية تعادل القوى الشرائية.. 175
5. 4. 4 نظرية تعادل اسعار الفائدة 176
5. 4. 5 نظرية كفاءة السوق.. 177
5. 4. 6 نظرية الأرصدة... 177
5 5.الصرف والتجارة الدولية 178
5. 6 التغيرات الدائمة في عرض النقد وأثارها على اسعار الصرف 178
5. 7 اسعار الصرف المتطرفة في المدى القصير 181
5. 8 العلاقة بين اسعار الصرف وميزان المدفوعات 183
5. 9 إدارة اسعار الصرف في المدى القصير والطويل 185
5. 10 المثلث الصعب 188
الفصل السادس: ميزان المدفوعات 190
6. 1 ماهية ميزان المدفوعات.. 190
6. 2 الصفقات الاقتصادية 190
6. 3 مكونات ميزان المدفوعات.. 191
6. 3. 1 ميزان المعاملات الجارية.. 191
6. 3. 1. 1 المعاملات المنظورة (الميزان التجاري) 192
6. 3. 1. 2 ميزان المعاملات غير المنظورة (ميزان الخدمات).. 192
6. 3. 2 ميزان التحولات.. 192
6. 3. 2. 1 المعاملات الراسمالية.. 192
2.2.3.6 الاستثمار الأجنبي.. 193
6. 4 طريقة عرض ميزان المدفوعات 195
5.6 عوامل الصحة والخلل في ميزان المدفوعات 196
6. 6 انواع الاختلالات في ميزان المدفوعات 197
7.6 الية التكيف والتعديل... 198
6. 7. 1 ألية التسوية التلقائية 198
6. 7. 2 ألية التسوية في ظل النظرية الكلاسيكية... 199
6. 7. 3 ألية التسوية في ظل النظرية الكنزية... 200
6. 7. 4 ألية التسوية في ظل نظرية التدفقات النقدية... 201
8.6 التوازن في ميزان المدفوعات.. 201
6. 9 التحليل الرياضي لميزان المدفوعات 202
10.6 كيفية جعل ميزان المدفوعات في حالة مستقرة 205
11.6 التوازن طويل وقصير الأجل في ميزان المدفوعات 205
12.6 الموازين الاقتصادية وتصنيفاتها- نماذج المستخدم المنتج..................................... 206
الفصل السابع: إستراتيجيات التنمية والتجارة الخارجية.. 209
7. 1 مقدمة.. 209

2.7 ماهية الاستراتيجية التنموية... 209
7. 2. 1 إستراتيجية تعويض الاستيرادات.. 210
7. 2. 2 إستراتيجية تشجيع الصادرات كقائد للنمو... 211
7. 2. 3 إستراتيجية الطلب الداخلي كقائد للنمو الاقتصادي 215
7. 2. 4 إستراتيجية الاوز الطائر 218
7. 3 إستراتيجيات التجارة الخارجية 222
7. 3. 1 ماهية سياسة التجارة الخارجية 222
7. 3. 2 أهداف سياسة التجارة الخارجية.. 222
7. 4 السياسة التجارية بين الحرية والتقييد 223
5.7 الحماية مقابل الحرية الأقتصادية... 224
7. 5. 1 ماهية الحماية الاقتصادية 224
7. 5. 2 حجج انصار الحماية 224
7. 5. 3 إجراءات الحماية الاقتصادية... 226
7. 5. 4 الحماية والنمو الاقتصادي 228
7. 5. 5 الحماية والاقتصاد العالمي 228
7. 6 سياسة الحرية الاقتصادية 229
7. 6. 1 ماهية الحرية الاقتصادية 229
7. 6. 2 الأراء المؤيدة لسياسة حرية التجارة 229
7. 6. 3 المبررات الفكرية التي يوردها مؤيدوحرية التجارة 229
7. 7 السياسة التجارية الحمائية في الدول المتقدمة خلال الازمة العالمية........................... 232
الفصل الثامن: التعريفة الكمركية، الاعانات والمحفزات الاقتصادية 236
1.8 ماهية التعريفة الكمركية 236
2.8.تصنيفات التعريفة الكمركية 237
3.8 آراء ضد التعريفة الكمركية... 238
4.8 أثار التعريفة على المنتجين.. 239
5.8 أثار التعريفة على المستهلكين.. 241
6.8 التعريفة كدخل حكومي 242
7.8 الاعانات الاقتصادية.. 243
8.8 إعانات التصدير 244
8. 8. 1 الانتاج القابل للتصدير – حالة دولة مصدرة صغيرة 244
8. 8. 2 الانتاج القابل للتصدير – حالة دولة مصدرة كبيرة 245
8. 8. 3 حالة تحويل انتاج مستورد الى انتاج مصدر 248
9.8 أثار الاعانات المحلية على الرفاهية والتجارة 249
10.8 الحوافز الاقتصادية.. 251
11.8 الحوافز في الفكر الاقتصادي.. 251
12.8 الحوافز والنمو الاقتصادي 252
13.8 نظريات التحفيز.. 253
1.13.8 النظرية الكلاسيكية (تايلور).. 253
2.13.8 نظرية تسلسل الحاجات 253

8. 3.13 نظرية x ونظرية y 253
8 .13. 4 نظرية ذات العاملين 253
8. 13. 5 نظرية تحديد الهدف 254
8. 13. 6 نظرية التقويم الضمني 254
8. 13. 7 نظرية التوقع 254
8. 13. 8 نظرية العلاقات الإنسانية 254
8. 9.13 نظرية الخبرات السابقة في الثواب والعقاب 255
8. 14 أنواع الحوافز 255
الفصل التاسع :العقوبات الاقتصادية والاغراق 257
9. 1 ماهية العقوبات الاقتصادية 257
9. 2 انواع الحظر الاقتصادي 257
9. 3 الحظر على العراق خلال التسعينات 258
9. 4 فشل العقوبات الاقتصادية 260
9. 4. 1 الفشل السياسي 261
9. 4. 2 الفشل الاقتصادي 261
9. 5 ماهية الاغراق الاقتصادي 264
9. 6 انواع الاغراق الاقتصادي 265
9. 6. 1 اغراق مفترس 265
9. 6. 2 اغراق موسمي مؤقت 266
9. 6. 3 اغراق دائم مستمر 266
9. 7 اتفاقية الغات ومكافحة الإغراق 269
9. 8 بعض تجارب الاغراق في العالم 272
9. 9 اثار الاغراق على الاستيرادات 273
الفصل العاشر: العولمة-الأستثمارات الأجنبية والابتكار 277
1.10 ظاهرة العولمة 277
2.10 مضمون العولمة وآفاقها في الفكر الغربي 277
3.10 آليات العولمة ومخاطرها على سيادة الدولة 282
10 .4 الشركات متعددة الجنسيات 282
10 .4. 1 ماهية الشركات متعددة الجنسيات 284
10. 4. 2 خصائص الشركات متعددة الجنسيات 286
10. 4. 3 تنظيم الشركات متعددة الجنسيات 286
4.4.10 صيغ التعاقد المختلفة للشركات متعددة الجنسيات 289
10. 5. 5 محددات الاستثمارات الاجنبية في الدول المستقبلة 291
5.10 تأثيرات العولمة على النظام العالمي الجديد 292
6.10 ماهية الابتكار 297
7.10 المؤسسة والابتكار 298
8.10 بيئة الابتكار 299
9.10 تمويل الابتكار 300
10.10 الجانب الاجتماعي للابتكار 301

11.10 مشكلات الابتكار في العالم الثالث 301
12.10 مشاريع اعمال مشتركة تعمل في ظل المخاطرة 302
الفصل الحادي عشر: الماركة التجارية 308
1.11. توطئه 308
2.11 ماذا تعني الماركة التجارية 309
3.11 ماهية الماركة -المفهوم التشريعي والفقهي 310
11 .4 تميز العلامة التجارية عن المفاهيم المشابهة لها 311
5.11 خصائص العلامة التجارية 311
6.11 سمات العلامة التجارية الناجحة 312
7.11 شروط العلامة التجارية 314
11 .8 أهمية صناعة الماركة التجارية 315
9.11 وسائل ترويجالماركة التجارية 317
10.11 القوانين الدولية المنظمة للماركة التجارية 317
11.11 عولمة الماركة التجارية 318
11 .12 اهتمامات اسيوية بالماركة التجارية 319
11 .13 معوقات ماليزيا في بناء ماركة تجارية 327
الفصل الثاني عشر: الشراكة الذكية 329
1.12 مقدمه - ماهية الشراكة الذكية 329
2.12 معاني أخرى للشراكة 330
3.12 نبذة تاريخية لإستراتيجية الشراكة 331
12 .4 دوافع الشراكة 332
12. 5 الاسس الاستراتيجية للشراكة 333
6.12 الاطار النظري لإستراتيجية الشراكة 334
7.12 أسباب اللجوء الى الشراكة 336
12 .8 الأثار المترتبة عن الشراكة الذكية واشكالها 338
12 .9 اهداف وخصائص الشراكة الذكية 340
12 .10 الشراكة الذكية الماليزية 340
قائمة المصادر 344

المقدمه

تتطور المذاهب والأراء كما تتطور الحلي والازياء فاذا لم تتقصّ بالقراءة المتجددة أخبار هذا التطور في أطراف الارض، عشت في عصرك غريب العقل ، أجنبي الشعور وحشي الثقافة، فلو كنا نقرأ لصنعنا الكاتب والكتاب ؟

عالم اليوم تتجاذبه جملة من العوامل، يأتي في القلب منها ونبضها المستمر التطور في عالم الاقتصاد بكافة ميادينه النظرية والتطبيقية ، مما أدى إلى تغيير العديد من المفاهيم فما كان بالأمس خيالاً أصبح اليوم حقيقة وما كان وهماً أصبح واقعاً . فبعدما كانت مشكلة الندرة في الإنتاج والتوزيع طاغية لعقود مضت من الزمن تقلق معظم الاقتصاديين.حلّ محلها اليوم مشكلة الفائض وكيفية إيجاد أسواق لتصريف السلع الفائضة بأنواعها المختلفة . وبعدما مٌثل العمل ورأس المال أولويات عناصر الإنتاج ، أصبحت التكنولوجيا والاختراعات وسرعة تطويعها العنصر الحاسم في العملية الإنتاجية . وبعدما كانت الرشادية العنصر الأهم في الاختيار الاستهلاكي ، أضحى المستهلك تابعاً وموجهاً لتكنولوجيا المعلوماتية والرقمية والدعاية والإعلان فأصبح يشتري الحاجات التي لا حاجة له فيها لكونها أكثر تطوراً ، وبعدما كانت الدول تطبق استراتيجيات محددة في التنمية ، ظهرت استراتيجيات عديدة (استراتيجيات الطلب الداخلي – كقائد للنمو ، ورأس المال البشري كقائد للنمو والتكنولوجيا كقائد للنمو ، والخدمات كقائد للنمو ، والتكنولوجيا البيئية كقائد للنمو) وأصبحت الدول تطبق أكثر من إستراتيجية في نفس الوقت لمواجهة الزخم الهائل في التطور المتسارع في التكنولوجيا والتدفق الهائل في حركة رؤوس الأموال الأجنبية وانفتاح الأسواق والنمو الهائل في الأفكار الحديثة وتطبيقاتها . كما حدث هناك تغيراً مهماً في المفاهيم الاقتصادية فقد تحول التطور الغربي من المقولات المرتبطة بالرفاهية والتقدم والعمل إلى زيادة الاستهلاك بمنطق إستخدامه والتخلص منه رافقها تغير متسارع الخطوة في سلوكيات الأفراد والمجتمعات حيث تم تطوير رغبات واحتياجات جديدة ومتنوعة بشكل دائم، لإقناع المستهلكين بضرورة شراء واقتناء هذه المنتجات المتلاحقة والمتتالية ، كما لو كان لا مجال للحياة بدونها أو المعيشة ستكون أسوأ إذ لم يتم اقتناءها . فكان على الفرد أن يتكيف بسرعة مساوية لسرعة الحدث بالواقع من أجل تخطي الصدمة الناتجة عن سرعة التحولات والتغيرات الاجتماعية والسلوكية والإ أصبح خارج منظومة الحياة أنها منظومة الحداثة التي تلغي أي موروث ماضي للمنتج في ظل العلم المتبدل.

هذا الكتاب هو محاولة لتقديم اطار محدث يواكب التطورات الحالية الواقعية التي افرزتها العولمة على التجارة للدول النامية والمتقدمة ، ويقدم تفسير وتحليل منطقي يمزج مابين الجانبين النقدي والحقيقي، ليضعها بين يدي طلبتنا الاعزاء في مختلف المستويات الجامعية الاولية والدراسات العليا، من اجل توسيع مداركهم الفكرية وقدراتهم على فهم التغيرات والتطورات السريعة في الاقتصاد العالمي وتحليل المشاكل الفعلية في السياسة الاقتصادية الدولية .

قسم الكتاب الى ثلاث اقسام تناول الاول ، مفهوم إقتصاد التجارة الدولية ونظرياتها التقليدية والحديثة والتوازن العالمي وتوسعات نماذج التجارة وتطبيقاتها ، مستشهدا" بالتجارب الحديثة لبعض الدول مثل التجربة الصينية والاسيوية،كما تناول موازين المدفوعات واسعار الصرف ، بينما تضمن الثاني اهم الاستراتيجيات التنموية والتجارية، والتعريفة الكمركية والاعانات الاقتصادية والمحفزات ، في حين جاء الثالث ليلقي الضوء على اهم المظاهر العالمية السائدة في العالم المعاصرممثلة بالعولمة والابتكار والاختراعات، العقوبات الاقتصادية والاغراق ، الماركة التجارية والشراكة الذكية واثارها على الدول النامية والمتقدمة.

ءأمل ان يرى القارئ تحليلاً اقتصادياً مميزاً للمعاملات التجارية الدولية يساعد على تنامي فهمه ويزيد من إدراكه لهذا الجزء الحيوي من النشاط الاقتصادي في ظل عالم تسوده العولمة والعالمية التي تتخطى الحدود القومية وتؤثر في القرارات الدولية وتعمل لصالح التكتلات الجماعية والشركات العالمية متعددة الجنسيات....

العبد الفقير إلى رحمة اللـه ألفّ هذا الكتاب راجياً فيه الأجر والقبول والثواب محتسباً عملي خالصاً لله عزوجل، حسبي في ذلك قول الامام ابن القيم "الجود بالعلم وبذله هو أعلى مراتب الجود، والجود به أفضل من الجود بالمال لأن العلم اشرف من المال" مدارج السالكين ج 2

الفصل الاول :الإطار المفاهيمي للتجارة الدولية

Conception of International Trade

1- مدخل

في إطار التغيرات الحديثة والتطورات المتسارعة على صعيد العلاقات الاقتصادية الدولية تحت مظلة ما يعرف بالعولمة التي أصبحت سمة مميزة للأسواق الدولية والمعاملات الخارجية بين الدول، أصبحت دراسة العلاقات الاقتصادية بين الدول، بل والمناطق، موضوعاً هاما ومثيراً خصوصاً ونحن نعيش وسط أمواج من الأحداث الاقتصادية المتغيرة لحظياً والمتجددة باستمرار. تشير العلاقات الاقتصادية الدولية إلى أن كل دولة تتأثر بالدول المحيطة بها نظرا لوجود علاقات بين الدول، إذ أن نجاح أي دولة أو فشلها يعتمد على قوة علاقاتها الاقتصادية بالدول الأخرى. وفي ظل العولمة فإن العالم كله يصبح كيان واحد، ويزيد الاندماج الاقتصادي على مستوى العالم وذلك نتيجة لعمليات تحرير التجارة، وتحرير تدفقات رؤوس الأموال بين الدول، وسهولة انتقال عنصر العمل والمعرفة الفنية، وذلك في ظل انفتاح الدول والتقدم الفني في مجال الاتصالات والمواصلات والفضائيات.وتتخذ العلاقات الاقتصادية بين الدول والمناطق أشكالاً مختلفة يمكن حصرها في علاقات ناشئة عن حركات أشخاص وتتمثل في الهجرة الدولية و علاقات ناشئة عن حركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال وتعرف اصطلاحاً بالمعاملات الاقتصادية الدولية.بالإضافة إلى العمليات المتصلة بالتجارة الخارجية كالنقل البحري والتأمين على البضائع والخدمات المصرفية وعمليات التمويل الدولية.

لذلك فإن العلاقات الاقتصادية الدولية هي دراسة للعلاقات والتفاعلات والمعاملات والأنشطة المختلفة التي تتم بين مختلف الدول والتجمعات الاقتصادية، وكذلك الشركات دولية النشاط، والمنظمات الاقتصادية الدولية، ومؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، ولجنة العشرين، ومنظمة التجارة العالمية. وتضم دراسة العلاقات الاقتصادية موضوعات على جانب كبير من الأهمية منها دراسة وإدارة نظام النقد الدولي، والأزمة الاقتصادية العالمية للديون الخارجية، وكذلك ظاهرة الشركات متعددة الجنسيات ونفاذها إلى دول العالم الثالث، كما يتناول الموضوع أيضا دراسة المساعدات والمعونات الخارجية وآثارها في الدول المتلقية على معدلات التنمية وعلاقات هذه الدول بالدول الدائنة.

1-1ماهية التجارة الدولية

هي تمثل تبادل السلع والخدمات بين الدول التي تتوافر فيها والدول التي تفتقر إليها ، أي أن هناك دولة مصدرة واخرى مستوردة ، والحكمة من التجارة الدولية انها استغلال امثل لموارد العالم. يختلف

مفهوم التجارة الدولية International Commerce عن التجارة الداخلية، في أن الأولى تقوم بين أطراف دولية تفصل بينها حدود سياسية، وموانع تداول، وأنظمة، وقوانين، وآليات، ليست قائمة بين أطراف التداول في السوق التجارية الوطنية. ويمكن النظر إلى التجارة الدولية على أنها ذلك النوع من التجارة الذي ينصب على كتلة التدفقات (الصادرات والواردات) السلعية المنظورة، التي تؤلف مجمل الإنتاج السلعي المادي الملموس المتداول في أقنية التجارة الدولية بين الأطراف المتداولة من جهة وعلى كتلة التدفقات (الصادرات والواردات) الخدمية غير المنظورة التي تتألف من خدمات النقل الدولي بأنواعه، وخدمات التأمين الدولي، وحركة السفر والسياحة العالمية، والخدمات المصرفية الدولية، وحقوق نقل الملكية الفكرية،وخاصة نقل التقانة (التكنولوجية) من جهة أخرى. يمكن القول إن التجارة الدولية هي حصيلة توسع عمليات التبادل الاقتصادي في المجتمع البشري، التي نتجت عن اتساع رقعة سوق التبادل الاقتصادي الجغرافية. بحيث لم تعد السوق مغلقة أو قائمة على منطقة جغرافية واحدة، تضم مجتمعاً وتكويناً سياسياً واحداً. بل اتسعت لتتم المبادلات السلعية والخدمية فيها بين أقاليم ذات مقومات اجتماعية وسياسية مختلفة. وعلى ذلك فإن للتجارة الدولية طبيعة خاصة بها، تختلف عن طبيعة التجارة الداخلية في الدولة الواحدة.

الفروق بين التجارة الدولية عن الداخلية : يمكن تلخيص الفروق الأساسية التي تسبغ على العلاقات الاقتصادية الدولية طابعا خاصا يميزها عن العلاقات الاقتصادية الداخلية بالنقاط التالية:

أ- **سهولة انتقال عوامل الإنتاج بين أقاليم البلد الواحد، وصعوبة ذلك بالنسبة للدول** :

من الواضح أن العمال يتمتعون بحرية تامة في الانتقال داخل حدود الدولة بعكس الحال عند انتقالهم من دولة إلى أخرى، حيث تعترضهم عقبات تحد من حرية انتقالهم منها: قوانين الهجرة والتقاليد وتباين اللغات والقوميات وغير ذلك، وهناك صعوبات أخرى بالنسبة لانتقال الأموال مصدرها الصعوبة التي يلاقيها أصحاب رؤوس الأموال إلى البلاد الأخرى.

ب- **وحدة العملة الوطنية وتعددها في المبادلات الدولية:**

تقوم النقود بوظيفة الوسيط في المبادلات في النظام المالي والنقدي المحلي، بحيث لا يمكن أن يوجد في التبادل المحلي إلا عملة نقدية واحدة لها قوة إبراء قانونية داخل حدودها وتستخدم كوسيلة للتبادل إلا أنها لا تصلح في تسوية المعاملات الدولية ويلاحظ أنه يوجد في كل تبادل خارجي نوعان من النقد، نقد البلد المصدر ونقد البلد المستورد، وتنتج عن ذلك ضرورة إجراء عمليات الصرف أي مبادلة عملة بعملة أخرى وتتأثر بتلك الأشياء بقية القواعد والأنظمة النقدية والمصرفية والمالية والتجارية التي تخضع إلى سلطة سياسية واحدة تشمل الدولة كافة، أما من حيث تعدد البلاد فإننا نكون أمام سلطات

نقدية متعددة قد لا تطبق السياسة النقدية نفسها وعلى ذلك فالتجارة الدولية تتميز بعكس التجارة الداخلية بكونها تقوم بين أقاليم تخضع لسلطات نقدية مختلفة.

ت- اختلاف السياسات الوطنية

يعود هذا الاختلاف إلى تباين التشريعات والنظم والسياسات الاقتصادية وأنظمة المال والنقد والتجارة ومستويات الأسعار والفوائد من دولة إلى أخرى، وبالتالي فإن التبادل الداخلي يحدث بين أفراد متشابهين من حيث المزايا الممنوحة لهم والواجبات المفروضة عليهم، بينما التبادل بين الدول لابد أن يحدث بين أفراد مختلفين من حيث الحقوق والواجبات السالفة الذكر.

ث- أسواق منفصلة :

إن الأسواق الوطنية هي في الغالب منفصلة عن الأسواق الأخرى وقد يكون سبب هذا الانفصال تدخل الدولة في السوق لأسباب مختلفة، كما يرجع أيضا إلى اختلاف اللغة والعادات وغيرها من الأسباب الكثيرة الاختلاف، فالتجارة الخارجية يجب أن تخرج عن محيط السوق الوطني في سبيل التطلع إلى سلع مختلفة، وتستعمل قياسات مختلفة وتباع وتشترى بشروط وبعملات مختلفة أيضا.

ج- البيانات الإحصائية:

إن معرفتنا بتركيب وحجم التجارة الدولية تفوق معرفتنا بهذه الأمور عندما يكون الأمر متعلقا بالتجارة الداخلية، وذلك لعد وجود حدود أو نقاط تفتيش بين الولايات تمدنا بمثل تلك المعلومات، فنحن غير متأكدين من أنواع البضائع وكمياتها التي تدخل في التجارة بين ولايتين مختلفتين، ولكن عندما تدخل شحنة من البضائع فيتوجب على المصدر والمستورد أن يملأ إقراراً وارداً أو صادراً يصف فيه الشحنة من حيث الوزن والقيمة والجهة المصدرة وعدد من الأمور الأخرى، ومن خلال هذا الإقرار التجاري والذي يكون مطلوبا في كل الدول، يمكن تجميع قدر من البيانات الإحصائية عن التجارة الدولية غير المتاحة عن التجارة الداخلية.

ح- اعتبارات تسويقية:

إن الاختلافات في أنماط الطلب وأساليب المبيعات ومتطلبات الأسواق، تجعل التعاملات الدولية أكثر صعوبة من التعاملات المحلية، فالعديد من الصادرات الأمريكية لأوروبا من الأدوات الكهربائية يجب تعديلها لتتلاءم مع التيار الكهربائي في أوروبا وكذلك فإن السيارات المصدرة إلى اليابان والمملكة المتحدة تتطلب أن تكون عجلة القيادة فيها على الجانب الأيمن، حيث أن اليابانيين والبريطانيين

يقودون سياراتهم على الجانب الأيسر من الطريق، والخلاصة هي أن على المصدرين في الغالب إجراء بعض التعديلات الخاصة في تصميم منتجاتهم لكي يتمكنوا من اختراق الأسواق الأجنبية.

خ- السياسات التجارية:

إن الحكومات الوطنية يمكن أن تفرض العديد من القيود على التعاملات الدولية التي لا يمكن فرضها على التعاملات الداخلية، وتتضمن هذه القيود:

أ- الرسوم الكمركية :Tariffs وهي ضرائب على السلع المستوردة.

ب- الحصص على الواردات Import-Quotas: والتي تضع حدا أقصى للكميات من السلع التي يسمح بها للدخول على الدولة.

ت- دعم الصادراتExport Subsidy: حيث تدفع الحكومة للمصدرين مبلغا من المال على كل وحدة من المنتجات التي يقومون بتصديرها، وذلك بغرض تعزيز موقفهم التنافسي في الخارج.

ث- الرقابة على الصرفExchange Control : وفيه تقوم دولة ما بتقييد قدرة مواطنيها على تحويل أموالهم إلى عملات أجنبية.

إن مثل تلك الإجراءات، يكون لها تأثير كبير على الاقتصاد، ومع ذلك فهي تختص بالتعاملات الدولية دون المحلية.

2-1 أسباب قيام التجارة الخارجية يمكن تلخيص أهم أسباب قيام التجارة الدولية بين الدول:

- **الظروف الطبيعية :** تحظى بعض الدول بظروف طبيعية تقودها إلى التخصص في إنتاج بعض المواد الأولية أو في النشاط الزراعي، فبعض الدول تتوفر فيها احتياطات ضخمة من النفط و البعض الأخر مختص في إنتاج المعادن و الذهب.

- **انخفاض التكاليف**

السبب الثاني لقيام التجارة بين الدول هو أن الكثير من العمليات التصنيعية تخضع لمبدأ وفورات الحجم،أيأن معدل تكلفتها ينخفض كلما توسع حجم الإنتاج، حيت تكون دولة ما في طليعة المنتجين لسلعة ما فان في وسعها إنتاج هذه السلعة بكميات ضخمة و تكلفة اقل و تعطيها وفورات الحجم ميزة مهمة من ناحية التقنية و التكاليف على الدول الأخرى التي ستجد انه من الأرخص لها شراء هذه المواد من الصانع الرئيسي بدلا من إنتاجها محليا. كعلاقة أمريكا مع اليابان في إنتاج الطائرات

والأجهزة الالكترونية. و هنا تنشأ فوارق في الإنتاجية ويصبح التخص والتبادل مفيدان أكثر من الاعتماد على الإنتاج المحلي.

- **اختلاف الأذواق**

حتى لو كانت ظروف الإنتاج متشابهة في جميع المجالات فقد تتاجر الدول مع بعضها إذا كان ذوقها للسلع مختلفا، فإذا كانت النرويج و السويد تنتجان السمك واللحوم بكميات متماثلة لكن السويديين يحبون اللحوم في حين يتحيز النرويجيون للأسماك، عندها يمكن إجراء عملية متاجرة نافعة للطرفين بأن تصدر اللحوم إلى السويد و الأسماك إلى النرويج.

- **التخصص والتقسيم الدولي في الإنتاج:**

هو أن تتخصص دولة أو منطقة معينة في إنتاج سلعة أو عدة سلع لغرض تحقيق مزايا معينة لا يمكن الوصول إليها بغير التخصص، أو بقصد تحقيق فروق في النفقات المبذولة لإنتاج البضائع المتداولة. وتعتبر الدولة متفوقة اذا استطاعت ان تنتج بعض السلع بتكاليف تقل عن مثيلاتها في الدول الاخرى او اذا انفردت باستخراج بعض المواد الاولية او بزراعة بعض المنتجات.

أسباب التخصص: يمكن القول بصفة عامة أن التخصص يرجع إلى العوامل التالية :

أ- **العامل الطبيعي:**

قد تؤدي الظروف السائدة في الدولة إلى تفوقها في إنتاج بعض المواد الأولية، أو في نشاطها الزراعي والصناعي، وفي تعزيز مركزها التجاري، فالمشاهد مثلا أن المناطق الاستوائية تتفوق في إنتاج المطاط والبن والموز، في حين تختص المناطق المعتدلة في إنتاج الحبوب كالقمح والشعير وغيره.

ب- العامل البشري:

وهذا العامل لا يقل أهمية عن سابقه، وهو بدوره يؤثر إلى حد بعيد على مدى التبادل الدولي وهناك عدة أمور بالنسبة لهذا العامل تؤثر في ظاهرة التخصص وهي حجم القوة العاملة، ومدى القدرة الإنتاجية، وأنواع الأعمال التي تنتج السلع.

ت- العامل المالي:

تتضح أهمية هذا العامل بما يلاحظ من تمتع بعض الدول برصيد ضخم من رؤوس الأموال المنتجة، أي السلع الإنتاجية كالآلات والمعدات والمكائن ووسائط النقل وغيرها من سلع الإنتاج، فضلا عما يهيؤه لها ارتفاع دخلها القومي من تنمية ذلك الرصيد باستمرار.وهكذا تتيح وفرة رؤوس الأموال

المنتجة لبعض البلدان أن تتخصص في صناعة معينة يقتضي التخصص فيها مقادير ضخمة من أموال الإنتاج.

ث- ارتباط الإنتاج بتكاليف النقل:

تؤثر تكاليف النقل على مدى اتساع السوق أمام منتجات المشروع ولهذا سوف تتفوق الدول التي تستطيع إقامة صناعتها بالقرب من السواحل أو أسواق التصريف، أو بالقرب من مناجم الفحم، والمواد الأولية، ولهذا تتجه كل دولة إلى التخصص في فروع الإنتاج التي تتفوق فيها.

3-1 الدور التنموي للتجارة الخارجية

تعتبر التجارة الدولية أحد الركائز الأساسية في التنمية الاقتصادية خاصة في الدول النامية التي تحتاج إلى استيراد السلع و المعدات الرأسمالية، كما تحتاج إلى تسويق منتجاتها، و فيما يلي الفوائد التي يمكن أن تعود على الدول من ناحية الاستيراد أو التصدير:

أ- الفائدة الناتجة عن الاستيراد و التصدير

- يتم توفير المعدات و التجهيزات و الخبرات اللازمة للتنمية الاقتصادية و كذلك استيراد السلع الاستهلاكية الضرورية.

- إتاحة الفرصة للحصول على بعض السلع بتكلفة اقل من إنتاجها محليا أو الحصول على سلع لا تنتج بكميات كافية محليا.

ب- الفائدة الناتجة عن التصدير

- تحقيق فائض اقتصادي يصرف إلى الأسواق الخارجية مما يؤدي إلى التوسع و زيادة الإنتاج.
- توفير مورد مستمر للاستثمارات الرأسمالية و رفع مستوى معيشة الأفراد.
- التوسع في الأسواق يؤدي إلى تخفيض التكاليف الإجمالية مما يتيح الفرصة لتحديد أسعار اقل، مما يمكن المؤسسات المنتجة من رفع أجور عمالها وهذا ما يعني زيادة القدرة الشرائية؛
- المساهمة في النمو الاقتصادي عن طريق الاستغلال الأمثل للإمكانات و الموارد المتاحة كما تؤدي إلى إعادة التوازن في ميزان المدفوعات؛
- تبادل الخبرات الفنية والتكنولوجية وانتقال رؤوس الأموال والاستثمارات المالية.

لماذا تتبادل الدول تجارتها

تفيد التجارة الدولية الافراد من طريقين رئيسيين: أحدهما، يستطيع المستهلكون الحصول على سلع أكثر وبتكلفة أقل من خلال التخصص والتبادل بدلاً من محاولة كل قطر الاكتفاء الذاتي وإنتاج كل

شيء يحتاجه بنفسه. والآخر يجعل من الممكن أن تستخدم الموارد النادرة بكفاءة أعلى، إذا كان كل قطر يركز على السلع التي يستطيع إنتاجها بكفاءة أكبر من الأقطار الأخرى. يقرر المبدأ الاقتصادي للمزايا النسبية أن كل دولة يجب أن تركّز على السلع التي تستطيع إنتاجها بكفاءة عالية وتشتري من الدول الأخرى السلع التي لاتستطيع إنتاجها بكفاءة مماثلة. يتم تبادل القدر الأكبر من التجارة الدولية بين الدول الصناعية المتقدمة. وتحدث هذه التجارة لأن دخل معظم الناس في تلك الدول، يسمح لهم بشراء كميات كبيرة من السلع، وكذلك لأن تلك الدول تمتلك معظم الصناعات المتخصصة. على سبيل المثال تصدر الولايات المتحدة الأمريكية الطائرات ومعدات الحواسيب لليابان، وفي المقابل تستورد السيارات ومعدات التسجيل والتلفاز الملون من اليابان.

4-1 نبذة عن حجم المعاملات التجارية الدولية

قبل أن نولج عميقا" في نظريات التجارة ، فمن المفيد أن نأخذ نظرة مؤجزة على بعض الخصائص التي تتصف بها التجارة العالمية في عصرنا الحالي . يمكن القول إن التجارة الدولية هي حصيلة توسع عمليات التبادل الاقتصادي البشري، التي نتجت عن اتساع رقعة سوق التبادل الاقتصادي الجغرافية. بحيث لم تعد السوق مغلقة أو قائمة على منطقة جغرافية واحدة، تضم مجتمعاً وتكويناً سياسياً واحداً، بل اتسعت لتتم المبادلات السلعية والخدمية فيها بين أقاليم ذات مقومات اجتماعية وسياسية مختلفة. وعلى ذلك فإن للتجارة الدولية طبيعة خاصة بها، تختلف عن طبيعة التجارة الداخلية في الدولة الواحدة.

وينتج عن هذه الطبيعة المميزة للتجارة الدولية، معالجة نظرية وتطبيقية خاصة تشكلت من تراكم نظري وتطبيقي اقتصادي، تعاظم بتعاظم المكانة التي احتلتها التجارة الدولية في القرنين الماضيين. تسمح التجارة الدولية للدول بالتخصص في إنتاج المواد التي يتناسب صنعها مع الموارد الموجودة في تلك الدول. وتستفيد الدول من التجارة الدولية عن طريق إنتاج السلع التي تستطيع إنتاجها بتكلفة أقل، وشراء السلع الرخيصة التي ينتجها الآخرون. تُمكِّن التجارة الدولية من إنتاج سلع أكثر وإشباع رغبات إنسانية بطريقة أفضل، مما لو حاول قطر ما، إنتاج كل ما يحتاجه داخل حدوده الخاصة.

وبحلول أوائل التسعينيات من القرن العشرين، بلغت التجارة الدولية ـ والتي تقاس بالصادرات ـ حوالي ثلاثة تريليونات ونصف التريليون دولار أمريكي في السنة. وكانت أهم الأقطار المصدِّرة آنذاك ألمانيا والولايات المتحدة واليابان وفرنسا والمملكة المتحدة. تُنفَّذ معظم التجارة الدولية بوساطة المصدرين والمستوردين غير الحكوميين، ويدار جزء صغير بوساطة الحكومات.

بلغت قيمة المشتريات الدولية المصدرة للعالم ككل 7.3 تريليون دولار عام 2004، وان هذا الرقم يعتبر خيالياً عندما ندرك أن قيمة السلع المصدرة لم تتجاوز 2 تريليون عام 1985. وشهدت العقود الأربعة الاخيرة توسعاً ملحوظاً في حجم التجارة الدولية مما يعكس توسع في الأنتاج والأنتاجية العالمية وأن العالم أصبح أكثر وأكثر إعتمادية وتداخلاً على بعضه البعض، ومن زاوية المساحات الاقتصادية العالمية تتحكم البلدان الصناعية في التجارة العالمية، حيث تشير تفاصيل الارقام حول التجارة الدولية الى تزايد الاهمية النسبية لاوربا الغربية وامريكا الشمالية مع آسيا التي شكلت حوالي 85% من حجم التجارة العالمية. وقد تنامى الدور التجاري الآسيوي في السنوات الاخيرة لدخول الهند والصين كلاعبين اساسيين في التجارة العالمية إذ أصبح حجم التبادل التجاري للصين مقارب للولايات المتحدة . إن هذا التصاعد في الأهمية النسبية لتجارة الخدمات يجب أن لا يكون غير متوقع طالما أن الخدمات تشكل الحصة الأكبر من الدخل ومن التوظف في العديد من دول العالم فهي تشكل حوالي 72% من الناتج المحلي الاجمالي في فرنسا و71% في استراليا و 75% في الولايات المتحدة و73% في المملكة المتحدة و68% في اليابان.

ان زيادة نسبة الصادرات الى الناتج المحلي الاجمالي تؤشر بأن النسبة العالية للناتج من السلع والخدمات النهائية المنتجة داخل الحدود الجغرافية للأقليم والتي تباع في الخارج، مثل هذه الزيادات تؤشر على تزايد الاعتماد الدولي ليس فقط بالنسبة للسلع الاستهلاكية النهائية وانما بالنسبة للسلع الرأسمالية والسلع الوسيطه والمواد الأولية والخدمات التجارية. جدول (A-4-1).

جدول (A-4-1)

أعلى الأمم المتاجرة المقالات الرئيسية: قائمة البلدان حسب الصادرات و قائمة البلدان حسب الواردات

الترتيب	البلد	الصادرات + الواردات	تاريخ المعلومات
-	الإتحاد الأوروبي (Extra-EU27)	$3,197,000,000,000	2009 [
1	الولايات المتحدة	$2,439,700,000,000	2009 .
2	الصين	$2,208,000,000,000	2009
3	ألمانيا	$2,052,000,000,000	2009
4	اليابان	$1,006,900,000,000	2009.
5	فرنسا	$989,000,000,000	2009
6	المملكة المتحدة	$824,900,000,000	2009.
7	هولندا	$ 756,500,000,000	2009 .
8	إيطاليا	$727,700,000,000	2009
-	هونگ كونگ	$ 672,600,000,000	2009
9	كوريا الجنوبية	$ 668,500,000,000	2009
10	بلجيكا	$ 611,100,000,000	2009
11	كندا	$ 603,700,000,000	2009
12	إسبانيا	$ 508,900,000,000	2009
13	روسيا	$ 492,400,000,000	2009
14	المكسيك	$ 458,200,000,000	2009
15	سنغافورة	$454,800,000,000	2009
16	الهند	$ 387,300,000,000	2009
17	تايوان	$371,400,000,000	2009
18	سويسرا	$ 367,300,000,000	2009
19	أستراليا	$322,400,000,000	2009
20	الإمارات العربية	$ 315,000,000,000	2009.

جدول(B-4-1) أعلى السلع تداولاً (صادرات)

الترتيب	السلعة	القيمة بالدولار	تاريخ المعلومات
1	الفلزات المعدنية والنفط	$1,658,851,456	2009
2	الالكترونيات	$1,605,700,864	2009
3	المكائن والمعدات	$1,520,199,680	2009
4	وسائط النقل المختلفة	$841,412,992	2009
5	المنتجات الدوائية	$416,039,840	2009
6	الادوات والمعدات الطبية والتصوير	$396,337,696	2009
7	المنتجات البلاستيكية	$386,628,064	2009
8	Pearls, precious stones, metals, coins, etc	$320,174,080	2009
9	المنتجات الكيماوية	$310,106,432	2009
10	الحديد والاستيل	$273,024,416	2009

Source: International Trade Centre, World Ttade Orgenation, 2011, USA.

إن درجة الاعتمادية على الصادرات تختلف بشكل واضح بين دول العالم وان الاهمية النسبية في الغالب تزداد في كافة دول العالم وان هذه الأعتمادية نمت داخل التكتلات الاقتصادية مثل المجموعه الأوربية وآسيان وإتحاد أمريكا الشمالية وإتحادات أمريكا الجنوبية. وأخيراً يمكننا القول بان التجارة الخارجية تعتبر مؤشراً مهماً في إمكانية أقطار العالم المختلفة على النمو الاقتصادي والتطور وتقدم صورة واضحة لمن يقود العالم اقصادياً وسياسياً.

فاذا ما قسمنا العالم الى مناطقه الجغرافية نلاحظ أن الدول الصناعية هي التي تهيمن على التجارة العالمية، حيث تشكل كل من امريكا الشمالية والاتحاد الاوربي وآسيا حوالي 85% من التجارة العالمية عام 2005، كما نلاحظ إزدياد الاهمية النسبية لآسيا في التجارة العالمية من حيث الصادرات والأستيرادات كما يلاحظ من الجدول (C- 4-1)

جدول (C-4-1) الصادرات والاستيرادات العالمية حسب الاقاليم عام 2005

	الصادرات		الاستيرادات	
مجاميع دول العالم	القيمة مليار$	النسبه %	القيمه مليار $	النسبه%
أمريكا الشمالية	1478	14.5	2285	21.7
غرب ووسط امريكا	355	3.5	298	2.8
المجموعة الاوربية	4372	43	4543	43.2
أفريقيا	298	2.9	249	2.4
الشرق الاوسط	538	5.3	322	3.1
آسيا	2779	27.4	2599	24.7
أجمالي	10159	%100	10511	%100

تشكل الصادرات الزراعية ما قيمته 852 بليون دولار بنسبه 8.4% من إجـمالي التجـارة العالميـة ، بيـنما شكلت صادرات المنتجات المعدنية 1748 بليون دولار بنسبة 17.2% من الإجـمالي، وأحتلـت الصـادرات الصناعية حصة الأسد بقيمة 7311 بليون دولار بنسبة 72%من إجمالي الصادرات العالمية عام 2005.

5-1 التصنيف العالمي لتجارة اهم الدول في العالم

يوضح (الجدول (1-4 - D) التصنيف العالمي لأهم عشرة دول مصدرة ومستوردة في العالم 2010:

جدول (1-4 - D) تسلسل اهم الدول المصدرة والمستوردة في العالم 2010

الدولة المصدرة	النسبة %	الدولة المستوردة	النسبة%
الصين	10.4	الولايات المتحدة الامريكية	12.8
الولايات المتحدة الامريكية	8.4	الصين	9.1
المانيا	8.3	المانيا	6.9
اليابان	5.1	اليابان	4.5
هولندا	3.8	فرنسا	3.9
فرنسا	3.4	بريطانيا	3.6
كوريا	3.1	هولندا	3.4
ايطاليا	2.9	ايطاليا	3.1
بلغاريا	2.7	هونك كونك	2.9
بريطانيا	2.7	كوريا	2.8

في نهاية 2010 نمت تجارة السلع بنسبة 22% والخدمات بنسبة 9%، شكلت الولايات المتحدة والصين والمانيا حوالي ثلث التجارة العالمية، بينما شكلت آسيا واوربا حوالي ثلثي الصادرات العالمية ، ونمت الصادرات السلعية بنسبة 14% وهي اربعة اضعاف نمو GDP، بينما شكلت الهند والصين نسبة 33% و32% من أجمالي خدمات التصدير.

وقد تطورت التجارة ضمن الاقاليم الاقتصادية المختلفة إذ احتلت آسيا المركز الاول في التصدير العالمي بمعدل نمو 23%، تلتها أمريكا الشمالية بنسبة 15% ثم أوربا بنسبة 11% عام 2010، في حين بلغت معدلات الإستيراد 17.5% و15.5% و9.5% للأقاليم أعلاه على التعاقب.

أحتلت أوربا المركز الأول في التبادل التجاري ضمن الاقليم في مجال الصادرات بنسبة 39.4%، تلتها آسيا بنسبة 28.4% أمريكا الشمالية بنسبة 16.9%، بينما احتل الشرق الأوسط المركز قبل الاخير بنسبة 3.8% تلته أفريقيا بنسبة 3% عام 2010 .

الفصل الثاني: التطور التاريخي للتجارة الخارجية

Histrical Develpment of International Economics

2-1 الاتجاهات التاريخية في نظرية التجارة الدولية

يسعى هذا الفصل الى الإجابة على جملة تساؤلات وهي كيف بدأت الفكرة الأساسية للحصول على المنافع الكبيرة من التجارة لأول مرة ؟ وكيف أن النظرة إلى التجارة الخارجية تغيرت منذ القرن الثامن عشر ؟ وقد ظلت الفكرة الدائمة في هذا الصدد بأن البلدان والأمم المختلفة تحصل على الأرباح والمنافع بطريقة أو بأخرى من التجارة مع الأمم والبلدان الأخرى في العالم ؟ إن بعض هذه الأفكار وجدت في كتابات الاقتصاديين التجاريين الذي يسمون بالمدرسة التجارية أو الماركنتليون ؟ ونرى مؤخراً أن هذه الأفكار قد قابلت التحدي من قبل بعض الكتّاب بمرور الزمن وخاصة من قبل بعض كبار المفكرين الاقتصاديين الكلاسيك وفي مقدمتهم " دايفيد ريكاردو" التي توضع في الصدارة من نظريات التجارة الدولية والتي أيضاً تضع القواعد المهمة لتقييم النظريات الحديثة في التجارة والسياسات التجارية وسوف نتطرق ببعض من الإيجاز إلى أهم الأفكار التي جاء بها الفكر التجاري في هذا المجال.

يرى ستيفن بول ماكي ان قطاع التجارة الخارجية بدأ دورها في الظهور كمنافس للقطاعات التقلدية كالزراعة والصناعة بعد عودة ماركوبولو من الشرق وحديثه عن كنوزهم وما يتوفر فيها مواد أولية فائضة وسوق محلية متطلعة على تقبل الجديد من السلع وجود ابداعات وابتكارات لم يألفها الغرب وسلع متنوعة جديدة مصنعة وغير مصنعة وتوفر قوى عمل رخيصه قادرة وراغبة في العمل ومعادن ثمينة واحجار ولؤلوء يحلم الغرب في الحصول عليها. كل هذه المغريات جعلت الغرب يفكر بشتى الطرق للاستحواذ عليها بالقوة والبحث عن السبل الكفيلة للوصول اليها .

فما هي الوسائل: اتبع الغرب في التعامل حسب الفلسفات والافكار التي نادى بها واعتمد على الاساليب الفنية وغير الفنية لقد ظهرت بوادر فلسفة التجارة الدولية في المذهب التجاري الذي اعطى اول تفسير لنظرية التبادل الدولي في اوربا منذ بداية القرن السادس والسابع عشر حيث كان الهدف الحصول على المعادن الثمينة من الذهب والفضة ويتم ذلك بترجيح جانب الصادرات لان الاستيرادات ستؤدي الى تسرب الذهب الى خارج القطر ورواد هذه الفلسفة جين يودين – فرنسا، توماس مان – انكلترا، انتوني سير - ايطاليا، فون هوميك- المانيا. ولكل من ديفيد هيوم وادم سميث وجهة نظر خاصة بالمذهب التجاري . إذ يرى ديفيد هيوم ان حركة المعادن الثمينة تصبح تلقائية فيما لو زادت

الصادرات على الاستيرادات بينما وجهه نظر أدم سميث تاخذ ثلاث محاور:

1 -انتاج السلعة هو مصدر الثروة الحقيقية وليس تكديس المعادن الثمينة.

2- قوة الدولة في عدم تدخلها في الحياة الاقتصادية وانصرافها الى التركيز على المسائل العامة

3-لا تصلح سياسة تجميع المعادن الثمينة في الاجل الطويل لانها غير مضمونة.

إن مدرسة التجاريين والفكر التجاري يمكن أن يعود إلى مجموعة الأفكار الاقتصادية التي وجدت في أوربا خلال الفترة من (1500) وحتى (1750) ميلادية .ولا يمكن لأن تصنف على أساس كونها مدرسة فكرية مستقلة بذاتها ، وإنما أكثر من ذلك على أساس كونها تجميع لاتجاهات متشابهة نحو النشاطات الاقتصادية الداخلية ودور التجارة الدولية التي تميل إلى التحكم في الفكر الاقتصادي والسياسات التي أتبعت في تلك الفترة . بعض تلك الأفكار قد أثرت في التاريخ من خلال تأثيراتها على السياسات التجارية الحكومية .إن الفتوحات الجغرافية الجديدة قد أوجدت الفرص على ممارسة التجارة ووسعت من الرؤية نحو التجارة والعلاقات الدولية ، إن النمو السكاني الكبير وكذلك التطورات التعليمية والثقافية وصعود طبقة التجارة وكذلك اكتشاف المعادن النفيسة في العالم الجديد والتغييرات في الأفكار الدينية حول الأرباح وتراكم رأس المال والنمو والصعود في الحكومات العالمية مرهون بتنامي الأفكار التجارية ويمكننا القول أن التجاريين هم في الغالب يعودون إلى البناء الاقتصادي السياسي للدولة ؟ إن الأفكار الأساسية للتجاريين تعتمد على الفكرة القائلة بأن ثروة الأمة أو الثروة العالمية هي في الحصول على المعادن النفسية واكتشافها ؟ أي بمعنى أن الفكرة الأساسية تعتمد على الموارد المعدنية للعالم ؟ وهي يمكن أن تنطبق عليها مصطلح " المجموع الصفري للأشياء " حيث أن الربح الاقتصادي لأحد البلدان في هذهِ اللعبة هو على حساب خسارة الآخر ؟ حيث أن الربح الذي يحصل عليه شخص ما هو بالتأكيد يمثل خسائر الآخرين ؟ إن التجاريين ينظرون إلى النظام الاقتصادي أنهُ يحتوي على ثلاثة أشياء -:

1-القطاع الصناعي .2 - القطاع الريفي .3- قطاع المستعمرات .

وإن في رأيهم يتم تعبير الطبقة التجارية (طبقة التجار) تعتبر من أهم أسباب نجاح النظام الاقتصادي ؟ وإن عنصر العمل هو العنصر الأساسي والرئيسي من عناصر الإنتاج ، وإن وجهة النظر التجارية كما يفعل الكّتاب الكلاسيك تنبع (نظرية القيمة للعمل) التي تؤكد بإن أي سلعة من السلع تقيم نسبياً بما يبذل فيها من عمل ؟ ويجب أن لا نفاجأ بأن معظم الكّتاب وصناع القرار السياسي في تلك الفترة أكدوا بأن الفعاليات الاقتصادية يجب أن تنظم ولا تترك للأهواء الشخصية الفردية .

وأخيراً فإن من أهم الأفكار التي جاء بها التجاريين في هذا المجال والذي يقع في صميم الاقتصاد الدولي هو أن هناك حاجة في أي بلد من البلدان لأن يتحقق فائض في الصادرات على الواردات والذي

يمكن أن نسميه (الميزان التجاري الموجب) أو المفضل ؟ وبالتالي سيكون الفائض في الإستيرادات على الصادرات تحدث ما نسميه (الميزان التجاري السالب) أو غير المفضل؟ والتعادل هذا يحصل بالتدفق للمعادن النفيسة الذي يأتي من الخارج إلى الداخل كمدفوعات لمشترياتهم من البلد المعين بالذهب والنحاس ؟

إن الدخول لهذه المعادن النفيسة يعتبر مصدراً مهماً للنقود بالنسبة للبلد الذي يعاني من الشحة في النقود وفي حالة أن يكون البلد أو الاقتصاد المعين في مستوى أقل من التوظف الكامل ، وبذلك فإن الزيادة في عرض النقود تؤدي إلى زيادة النمو في الناتج والتوظف وليس ببساطة يؤدي إلى التضخم . وبذلك فإن تحقيق ميزان تجاري موجب هو من فائدة البلد المعين اقتصادياً . وكذلك فإن الفائض في الواردات على الصادرات يحقق الميزان التجاري السالب ولهُ تأثيرات معاكسة تماماً للأول وهذه الممارسات لا تتحقق إلا بالسيطرة الحكومية الكاملة على الاقتصاد وكذلك السيطرة على التجارة الدولية مع إتباع سياسات تجارية معينة لتعظيم فائض الميزان التجاري وتدفق المعادن النفيسة إلى البلد .

وكذلك فإن تنظيم النشاطات الاقتصادية قيم من خلال سيطرة الدولة على عنصر الصناعة وعنصر العمل وأن تنبع سياسات تخفيض الأجور لأن العمل هو العنصر الأساسي من عناصر الإنتاج ، فالأجور المنخفضة تعني انخفاض تكاليف الإنتاج وبالتالي فإن الإنتاج في البلد سوف يصبح تنافسياً أكثر في السوق العالمية .

في منتصف القرن الثامن عشر ظهرت فلسفة ونظرية جديدة للتعاملات الدولية هي :

المذهب الطبيعي من رواده كيني وفيرسي لافيير ونوركوت وتيمور وتستند فلسفتهم على "دعه يعمل دعه يمر" اي دع السلع وعوامل الانتاج تتدفق بين الدول ولا تدع الدول مجال في ايقافها والسماح لها بحرية الحركة والزراعة هي مصدر الثروة والتراكم الراسمالي، باعتباره القطاع الوحيد الذي يدر ناتجاً صافياً. ان فلسفة حرية التجارة طورت فيما بعد واصبحت الاساس للفكر الكلاسيكي واعتبرت نقطة الانطلاق للاقتصاديين في تحليل نظرياتهم .

لقد ساهم ادم سميث في وضع اساس نظري لقيام التبادل الدولي وذلك بصياغة نظرية التكاليف المطلقة والمستندة على اساس تقسيم العمل الدولي وليس على أساس دعه يعمل دعه يمر. وهناك ظهر تساؤل اذا كانت الدولة لا تمتلك ميزة في التكاليف المطلقة مقارنة مع الدول الاخى فهل تتبع الاكتفاء الذاتي وخسارة ميزة التعامل الدولي؟ بعد 40 عام جاء الجواب من قبل ديفيد ريكاردوا وذلك بنظرية التكاليف النسبية المبنية على نظرية قيمة العمل :

الدول تنتج وتصدر السلع التي تستخدم في انتاجها مقادير أقل من وقت العمل مقارنة بالدول الاجنبية الاخرى"وهي اكثر كفاءة في توزيع عوائد التعامل التجاري ، وقد ركزت هذة النظرية على جانب العرض ولم تولي اهتماما بجانب الطلب .

وجاء جون استيورت ميل 1852 لمعالجة النقص في نظرية ريكاردوا حيث اعتبر ان التبادل السلعي يعتمد على مرونة وقوة الطلب كل دولة على سلع الدول الاخرى مع وجود حالات معينة يكون الطلب فيها غير مرن. حيث ان الدول التي يكون فيها الطلب على سلعها غير مرن هي التي يعود عليها النفع في التجارة الخارجية، وقد اكد ميل وجود توازن بموجب معادلة الطلب الدولي صادرات كل دولة تغطي استيراداتها وهو توسيع لقانون ساي .

ثم جاءت افكار فرانك كراهام لتطوير افكار ميل المبنية على اساس وجود سلعتين وقطرين، اذ ادخل فكرة وجود العلاقة التبادلية بصورة اكثر وضوحاً وتفصيلاً بين سلعتين وثلاثة اقطار او ثلاث سلع وقطرين. نتيجة لتطور وسائل التحليل العلمي لمتطلبات النظرية الاقتصادية فقد جاء الفريد مارشال وايجورت بتحليل فكرة الطلب المتبادل بطريقة بيانية حيث استخدما منحنيات امكانية الانتاج كأداة في تفسير منحنيات الطلب المتبادل واعتمدا على عنصري العمل وراس المال، وعلية فالدولة تصدر السلع عن طريق مقارنة تكاليف انتاجها وعائداتها في التصدير والاستيراد.

في عام 1908 توصل اتريكو باروني الى فكرة منحنيات السواء في الانتاج والاذواق كاساس لقيام التبادل الدولي مستندا على افكار باريتو. وفي عام 1936 جاء هيركر في تفسير اخر لتطوير التجارة الخارجية عن طريق طرح نظرية كلفة الفرصة البديلة حيث اشار الى ان كلفة السلعة هي في الحقيقة عبارة عن كمية العمل وراس المال الذي يستخدم في انتاج سلعة اخرى يجب التخلي عنها معتمدا في دراسته على التجارة الدولية بين الولايات المتحدة واستراليا حيث لاحظ ان التجارة الدولية تحقق المنفعة لكلا الدولتين من خلال التخصص في انتاج السلع الذي تتوفر فيها الميزة النسبية وادخل توسك العوامل النقدية كاساس لقيام التبادل التجاري وتعد نظريته نقلة نوعية في التحليل الكلاسيكي القائم على العوامل الحقيقية ، حيث اشار الى ان اختلاف قيمة السلع بين الدول هو سبب رئيسي لقيام التبادل الدولي . فالدول المتخصصة في انتاج سلعة معينة تصدرها وتحصل على قيمة نقدية لها ومن ثم تدفع اقيام استيراداتها .

ثم قدم ستيور وجهه نظر اخرى للتكاليف النسبية حيث يرى ان الاختلاف في تكاليف النقود التي تعكس الاختلاف في التكاليف الانتاجية ، اي ان سبب قيام التبادل التجاري هو اختلاف اسعار السلع التي تعكس اختلاف تكاليف العمل معبراً عنها بالنقود .

ثم جاءت مساهمات جوزيف شومبيتر الذي اضاف العامل التقني الذي يعطي مكانة قيادية للدولة في السوق الدولية وايد دونالد كيسنج ذلك من خلال دراسته التجريبية للتجارة بين بريطانيا والولايات المتحدة التي تتاثر كثيرا بوسائل التقدم التقني من ابحاث علمية وتقنيات جديدة واختراعات في وسائل الانتاج لصالح بريطانيا .

ثم جاءت نظرية هكشير – اوهلين المستندة على الوفرة النسبية لعناصر الانتاج ، حيث اكدا ان قيام التبادل التجاري يعتمد على اساس الاختلاف في التكاليف النسبية والذي يرجع الى درجة وفرة او ندرة عوامل الانتاج من دولة الى دولة اخرى وان الكلفة تتناقص نتيجة التقدم في وسائل الانتاج. لقد انتقدت هذه النظرية من قبل الاقتصادي لنيوتيف 1953-1964 الذي قام باجراء اختبار تجريبي لنظرية هكسير اوهلين باستخدام جداول المستخدم المنتج ان الولايات المتحدة تصدر السلع التي لاتمتلك بها ميزة نسبية وهي السلع كثيفة العمالة وتستورد أيضا السلع التي يفترض انها تتمتع بها بميزة نسبية وهي السلع الراسمالية وسمي هذا بلغز لنيوتيف. ثم تم التوصل الى التحليل المنطقي لهذا اللغز حيث وجد ان العامل له انتاجية تقدر بثلاثة اضعاف العامل في اي مكان بالعالم ولهذا فان الولايات المتحدة تصدر السلع كثيفة العمالة. كما ان دوال الانتاج " الكثافة الراسمالية " تختلف بين الدول ولهذا لا يجوز مقارنتها. نستنتج في الختام ان النظرية الكلاسيكية والحديثة ما زالت تدور في فلك التباين والاختلاف في التكاليف بين الدول المتقدمة واهملت الدول النامية.

2-2 الأطراف المتداخلة في التجارة الخارجية و الوثائق المستعملة

تتمثل عمليات التجارة الخارجية في انتقال مختلف السلع و الخدمات بين الدول، حيث تمر بعدة أطراف بصفة مباشرة أو غير مباشرة، وحتى تكون عملية انتقال البضاعة قانونية و ذات مصداقية، يجب أن ترفق بالوثائق اللازمة.

الأطراف المباشرة في التجارة الخارجية

1. المصدر:

هو الذي يقوم بشراء أو إنتاج البضاعة لبيعها في الخارج بغض النظر عن نوع البضاعة التي يتعامل بها. و قد يكون المصدرون أفراد مستقلين أو قد يظهرون على شكل شركات، كما قد تكون الدولة هي المصدرة و ذلك عندما تكلف إحدى مؤسساتها بهذا العمل.

2. المستورد:

هو الذي يقوم بمشروعة في أسواق بعيدة، و يشتري البضاعة لا بقصد إعادة تصديرها بل لبيعها في الأسواق الداخلية، و لهذا فهو يختلف عن التاجر والمستورد المؤقت والذي يستورد بقصد التصدير.

3. **البنوك التجارية:** يقصد بالبنوك التجارية، تلك البنوك التي تقبل ودائع الأفراد ويلتزم بدفعها عند الطلب و في الموعد المتفق عليه، والتي تمنح قروض قصيرة الأجل و هب قروض التي تقل مدتها عن ستة و يطلق عليها أحيانا (بنوك الودائع).

فالبنوك التجارية تقوم بوظيفة هامة في الاقتصاد، فهي وسيلة تعمل بين المدخرين و المستثمرين أي بين المقرضين و بيت عرض النقود و طلبها إذ تمول المشروعات بالأموال اللازمة لإنشائها و تنميتها، و تحول المدخرات إلى رأس مال منتج نشيط فتساعد بذلك على تطوير التجارة و الصناعة و تنشيط الاقتصاد القومي، و هي تقوم بوظيفتين هامتين: الأولى نقدية و الثانية تمويلية. تتمثل الوظيفة النقدية في تزويد الأشخاص (الطبيعيين و المعنويين) بالنقود و تنظيم تداولها ابتداء من قبول الودائع إلى منح القروض من هذه الودائع في حيت تتمثل الوظيفة التمويلية للبنوك في تزويد المشروعات بالأموال اللازمة، فهي بهذا الصدد تمثل دور الوسيط بين المدخر و المستثمر.

و لقد أنشأت البنوك نتيجة زيادة المعاملات التجارية بهدف خدمة التجارة الخارجية، عن طريق إصدار الضمانات التي يتطلبها العملاء و التي يشترطها المصدرون بالخارج قبل شحن بضائعهم و كذلك تسدد حقوق المصدرين الأجانب عن طريق خصم من حسابات فروع أو مراسلي البنك بالخارج، و ذلك مقابل سداد المستورد المحلي بقيمة ما استورده إلى البنك بالعملة المحلية والعكس يحدث في حالة تصدير سلعة محلية إلى الخارج.

تعتبر تسوية عمليات التجارة الخارجية من أهم الأعمال التي يقوم بها البنك التجاري، كما أصبحت في الوقت الحالي معقدة بسبب التنظيمات التي تضعها الدول في النقد الأجنبي التي تهدف إلى حدوث عجز في ميزان المدفوعات. و قد اقتضت هذه التنظيمات ظهور أعباء جديدة على البنوك التجارية، حيث تقوم بخدمة التجارة الخارجية إذ أن عليها الإشراف على تنفيذ الرقابة والقيام بإجراءات حصول المستورد على العملات الأجنبية من السلطات التنفيذية.

و تقوم البنوك بتقديم العديد من الخدمات في مجال المعاملات الدولية من أبرزها الخدمات التي تقدم للمصدرين فضلا على الخدمات الدولية و من أهم هذه الخدمات:

خدمات المصدرين و المستوردين

أ/ تقديم المعلومات و المنشورة:

من خلال نشرات دورية تشرح حالة الأسواق الدولية من النواحي الاقتصادية، وإمكانية عقد صفقات مع أي منهما حيث أن قواعد الرقابة على النقد و الحصص و الرسوم الكمركية والمخاطر المحتملة التي يمكن تقابل المصدرين في التعامل مع الدول المختلفة، كذلك المستندات وسائل الشحن المرغوبة من

طرف هذه الدول ، وتقوم البنوك أيضا بتقديم أسماء للوكلاء والمشترين في بلدان العالم لمختلف السلع وتحديد أسعار الصرف للعملاء في مختلف بلدان العالم.

ب/ إنهاء المعاملات المالية الخاصة بالتصدير و الاستيراد:

من خلال فروع البنوك في الخارج التي تقوم باستخدام أنواع مختلفة من الوسائل مثل الاعتمادات والكمبيالات المستندية و هذا في ظل قواعد تبادل العملات التي تحقق أقصى ربح للمصدرين.

ج/ تمويل عمليات التبادل:

من خلال الحسابات الخارجية المدينة و من خلال القروض و قبول الكمبيالات المستندية، وضمان إتمام المعاملات بشكل مرضي للأطراف المختلفة.

د/ إجراء التأمين:

وهو ضمان لحماية السلع من التلف خلال حركة السلع حتى تصل إلى المستثمرين وتقديم تسهيلات السفر والتعامل مع المستوردين في الخارج وتقديم المصدرين للمؤسسات المالية في الخارج و تسهيل تعاملهم مع الوكلاء.

هـ/ إجراء عمليات التحصيل المستندية للمبيعات الدولية:

وتتجلى أهمية التمويل المصرفي للتجارة الخارجية فيما يلي:

- التقليل من مشاكل المسافات بين المصدرين و المستوردين.
- التغلب على اختلاف وتباين نظم النقد في الاستيراد والتصدير بين الدول.
- التغلب على التباين بين العملات في العالم.
- حماية المصدرين من المخاطر السياسية والتجارية...إلخ، عن طريق ما يسمى بضمانات القروض الأجنبية بغرض تجنب المخاطر السياسية وحالات عجز المدين عن الوفاء، وعدم قابلية عملات بعض المستوردين للتحويل.
- التسهيل على المصدرين على الحصول على قيم سلعهم فورا أو دون تجميد أموالهم لمدة طويلة. وذلك عن طريق الإقراض بضمان مستندات الشحن أو خصم الكمبيالت المسحوبة على المستوردين في الخارج.
- عدم الاقتصار على تمويل عمليات الاستيراد والتصدير فحسب وإنما القيام بتمويل نشاط المصدرين في مراحله المختلفة حتى يصل الإنتاج إلى مرحلة التصدير النهائية.

عمليات الأطراف الأخرى

أ/ إصدار وقبول وسائل الدفع الدولية مثل الحوالات المصرفية والتحولات البريدية والبرقية بالتلكس والفاكس، أو قبول الشيكات التي تدفع دوليا.

ب/ تسهيل عمليات صرف العملات الأجنبية والتحويل والتحصيل.

ج/ إصدار الشيكات السياحية وبطاقات الائتمان الدولية.

خدمات تمويل التجارة الدولية

تتعدد طرق التسديد التي يمكن أن يقوم بها كل من المصدر والمستورد الخارجي في تداول الحقوق بينهما، وفي مقدمة هذه الطرق الدفع نقدا، وهي طريقة تتطلب قدراً كبيرا من الثقة التي لا تتوفر بشكل كبير بين الأطراف المتعاملة، والطرق الأخرى هي استخدام الكمبيالات المستندية بأنواعها، والاعتمادات المستندية.

الأطراف غير المباشرة في التجارة الخارجية

1- الناقل:

تلعب عملية النقل دوراً لا يستهان به في عمليات التجارة الخارجية، وتظهر أهميتها أكثر في تأثيرها على سعر البيع النهائي. ونظرا لتكلفتها الكبيرة، وكون المؤسسات لا تمتلك الإمكانيات المادية والمالية الضرورية لتنظيم عمليات النقل الدولي، فإنها توكل المهمة في أغلب الأحيان لمؤسسات نقل خاصة، ولا يبقى عليها سوى اختيار وسيلة النقل المناسبة مع طبيعة البضاعة المنقولة. وهناك عدة وسائل لعملية النقل نذكر منها:

النقل الجوي: عبارة عن نقل البضائع الأكثر أهمية، وذات قيمة معتبرة وحجم صغير، إضافة إلى الطرود و الرسائل.

النقل البري: عبارة عن نقل البضائع براً عن طريق السيارات والشاحنات.

النقل البحري: يمثل الحجم الأكبر للعمليات الدولية، لتوجهها نحو القارات الأخرى.

النقل عبر السكك الحديدية: تنظم هذه الوسيلة عن طريق الاتفاقية الدولية لنقل البضائع، والتي تحكم العلاقة بين المرسل و المرسل إليه و تنظم طرق السكك الحديدية.

البريد: لا يمكن أن تكون الحمولة المرسلة تزن أكثر من 2 إلى 5 كلغ.

النقل عبر النهر: تستعمل بالنسبة للمواد الجد ثقيلة (الرمل، الحصى...). لهذا يجب مراعاة عدة **معايير عند اختيار وسيلة النقل تتمثل فيما يلي:**

- التكلفة: قبل اختيار وسيلة النقل يجب مراعاة تكلفة النقل، حيث يعرض الناقلين خدماتهم و أسعارهم حسب نوعية ووزن و حجم البضاعة. التسيير المعمول به يتعلق بالوزن الإجمالي" الخام" للبضاعة بما فيها التغليف.

- سرعة وسيلة النقل: يجب مراعاة سرعة وسيلة النقل عند اختيار الوسيلة لأن السرعة تؤثر على الوقت المستغرق في النقل لإتمام استلام السلعة في الوقت المحدد.

- التغليف: تضاف تكلفة التغليف إلى تكلفة النقل على العموم و تجد التغليف في النقل البحر أكثر تكلفة بالنسبة للنقل الجوي بأربعة أضعاف.

- تأمين النقل: بالنظر إلى الظروف الأمنية و كثرة المخاطر في نقل السلع و البضائع، لا بد من تأمين هذه الأخيرة، و قسط التأمين في النقل الجوي أقل منه في الوسائل الأخرى.

- مصاريف التخزين: في النقل البحري نجد مصاريف التخزين أكثر مقارنة بالنقل الجوي، لأنه يتطلب مسافات تخزين كبيرة.

- المناسبة: مدى تناسب و ملائمة وسيلة النقل المستعملة مع طبيعة السلع و البضائع المشحونة.

- الكفاية: مدى قدرة وسيلة النقل المعنية على نقل الحمولة من البضائع و السلع.

2- التأمين:

نظرا لضخامة عمليات التجارة الخارجية، يستحيل تحمل أخطار نقل البضاعة من طرف المستورد أو المصدر، و عليه تتكفل شركة التأمين بتحمل الأخطار التي يحتمل وقوعها، إذ التأمين هو عملية بمقتضاها يتحصل أحد الطرفين، و هو المؤمن له مقابل دفع قسط التأمين على تعهد كتابي لصالحه. يعتبر التأمين ضمان للأخطار التي تتعرض لها البضائع عبر الطرق البرية و الجوية و البحرية و السكك الحديدية، كما يغطي أيضا الأضرار و الخسائر المادية اللاحقة للبضائع أثناء نقلها و في بعض الأحيان أثناء عملية الشحن و التوزيع، و تمر عملية التأمين بمراحل هي:

- الحصول على الوثائق: تعتبر أول خطوة للقيام بعملية التأمين على البضائع حيث أن الفاتورة التجارية و سند النقل كافيان لإبرام عقد التأمين على البضاعة في شركة التأمين.

- إبرام عقد التأمين: هو تعهد شركة التأمين على البضاعة كتابيا مقابل دفع قسط التأمين من طرف المؤمن له، وفقا للشروط المتفق عليها في العقد، و هو بمثابة حماية للأخطار التي يتعرض لها المؤمن له.

3- رجل العبور:

يعتبر القائم بالعبور على أنه أساس وساطة عمليات النقل يتدخل في عمق سلسلة المنتوج، ويمكن أن يكون وكيل معتمد لدى الكمارك مكلف بخدمات التأمين في إطار وثائق بوليصة التأمين لمختلف الشاحنين، أو ناقل و مراقب بحري، فهو يؤمن عملية العبور كمهندس أو مقاول للنقل. فيعتبر بذلك متعهد عمليات الترانزيت وكيلا لقاء أجرة و يعمل لحساب موكله باستلام البضائع من الناقل البحري و بإتمام المعاملات الكمركية و بإجراء عقود التأمين، و إذ لزم الأمر بالتعاقد على نقل البضائع مجددا بواسطة ناقل آخر عن طريق البحر أو البر أو الجو لإيصالها إلى المكان المعين، و مختلف هذه المهام القانونية يمكن أن يكون رجل العبور.

- وكيل النقل. - وكيل معتمد لدى الكمارك. - وكيل بالعمولة.

وثائق النقل البحري:

أ/ بوليصة الشحن البحري:Bill of Lading

وثيقة تعتبر كوصل تسلم البضاعة ، و مستند يؤكد ملكية البضاعة المذكورة فيها للجهة التي حرر لأمرها، حيث تعطي النسخة من بوليصة الشحن للشاحن بعد أن يتم شحن البضاعة.

إن هذه البوليصة ترسل نسخة منها للمرسل ويمكن أن يظهرها في حالة بيع البضاعة، أو يظهرها لوكيل العبور لتخليص البضاعة من حوزة الكمارك، وتبقى نسخة منها لدى ربان السفينة ليرجع بها بعد عملية تفريغ السلع المشحونة. يقوم المصدر بإرسال نسخة للمستورد وبطريقتين مختلفتين وذلك لضمان وصول إحداهما إليه. و أهم البيانات التي تحتويها بوليصة الشحن هي:

- اسم ربان السفينة الذي يقودها أثناء الرحلة.
- عدد الطرود أو الصناديق المشحونة و وزنها.
- اسم الميناء المرسل إليه للبضائع.
- اسم المستورد كاملا و عنوانه.
- رقم و تاريخ البوليصة و التوقيع.

و يذكر على هامشها عدد الطرود و علامتها و أرقامها و محتوياتها و أجرة الشحن.

ب/ سند الشحن:

هذه الوثيقة تسمى "سند الشحن" لأنها ليست حجة للإرسال الفعلي للبضائع لكن حضورها فقط من اجل التعليمات المتعلقة بالنقل. يقوم الناقل بواسطة سند الشحن إثبات هوية الأطراف و البضائع واجب نقلها، و أجرة الحمولة الواجب دفعها و ذكر مبلغ التعويضات، مثلا بسبب هلاك البضاعة أو تلفها أو ذكر إعفاء الناقل من بعض الأضرار، فالوثيقة إذا هي وسيلة إثبات، حيث التزامات الناقل تبدأ من وقت تسليم البضاعة لحين تسليمها.

* **أشكال سند الشحن:** يمكن أن يصدر سند الشحن على شكل:

- سند شحن كامل يعطي حق ملكية البضاعة كامل السند، لكن خطر الضياع أو السرقة يجعل هذا الشكل قليل الاستعمال.
- سند شحن مسمى: يبين عليه اسم المرسل إليه و هو الوحيد الذي له القدرة على حيازة البضاعة.
- سند شحن غير مسمى: هو صادر لأمر المستورد أو لبنكه (بنك الإصدار) فهو يسمح بانتقال ملكية البضاعة عن طريق التظهير.

* **أنواع سند الشحن:**

- **مستند متسلم للشحن: Received Forchipment**

في هذه الحالة البضاعة تكون تحت تصرف شركة الملاحة، و لكنها لم تشحن بعد على ظهر السفينة عند تحرير هذا المستند، فهي إذا من الممكن أن تشحن على ظهر سفينة غير التي حددت من قبل.

- **مستند شحن على الظهر: On Board**

هذا المستند يبين أن البضاعة قد شحنت على ظهر السفينة.

- **سند الشحن المباشر: Through Bill of Leading**

هو سند شحن من نوع تقليدي يحرر من قبل شركة النقل البحري و يغطي وسائل نقل مختلفة فهو يحدد ميناء الإقلاع، و في هذه الحالة تشحن البضاعة على ظهر سفينة غير مسماة.

وثائق النقل البري:

أ/ النقل عن طريق السكك الحديدية: هو وصل إرسال بسيط يثبت بأن البضاعة قد أرسلت من الخارج عن طريق السكك الحديدية، و هي تحرر على ستة نسخ ذات نفس اللون، و تفرقها الأرقام الموجودة عليها باللون الأحمر. أما النسخة الاخرى تحتوي على عبارة "نسخة أصلية لرسالة النقل البري". تمثل هذه الوثيقة مستند الإرسال الذي لا بد أن يؤشر عليه بطابع محطة الإقلاع، هذا السند محرر إلزاميا لشخص مسمى، أي لا يمكن في أي حال من الأحوال تداول عن طريق التظهير.

ب/ رسالة النقل البريدي الدولي: الاتفاقية الدولية لنقل البضاعة عن طريق البر تنص على مستند خاص يسمى رسالة النقل البري الدولي، و التي تصدر بأشكال مختلفة، وهذا راجع لتنوع و كثرة مؤسسات النقل، فهي تمتلك الخصوصيات العامة لرسالة النقل الجوي و رسالة النقل بالسكك الحديدية تعطي للبنك إمكانية إرسال البضائع تحت اسمها، و ذلك لأجل الاحتفاظ بالرقابة على البضاعة، فإن هذه الطريقة تعتبر صعبة في النقل البري و ذلك راجع إلى صعوبات التخزين في مؤسسات النقل.

ج/ الوصول البريدية: هو وصل إرسال البضائع عن طريق البريد و المواصلات أو عن طريق شركة البريد السريع، وهو محررا إجباريا لشخص مسمى و يستطيع البنك أن يرسل البضاعة تحت اسمها، و يشمل هذا الوصل عدة معلومات منها: اسم المرسل إليه، وزن الطرد، عنوان المرسل إليه و معلومات أخرى.

3- الوثائق الإدارية:

شهادة المنشأ: تحرر من طرف السلطات المعنية بعمليات الاستيراد و التصدير، كالغرفة التجارية، حيث يثبت فيها مصدر (منشأ) السلع و البضائع، أي في أي بلد أنشئت هذه الأخيرة، و يجب أن تكون:

- محررة من طرف المنتج أو المصدر.
- أن يذكر بها اسم و عنوان المصنع المنتج للبضاعة و منشئها.

- أن يكون موضح عليها منشأ الخامات الداخلة في إنتاج البضاعة.

شهادة الصحة و النوعي : Certificat Sanitaire

هي وثيقة إدارية تصدرها السلطات أو المصالح الإدارية المكلفة بالجانب الصحي للبضاعة، حيث أنه ملزم على جميع المنتجين للمواد الاستهلاكية أن يقوموا بتحديد تاريخ الإنتاج ونهاية الصلاحية على الغلاف الخارجي أو الداخلي لها، وهذا لكي تسهل الرقابة على البضائع على المستوى الوطني، و ذلك لضمان صحة المستهلك و عدم تصدير بضاعة فاسدة.

في حالة التصدير تقوم مصلحة الكمارك بطلب وثيقة أو شهادة الصحة للسماح بعبور البضاعة إلى الخارج، نفس الشيء في حالة استيرادها، تأخذ عينة من هذا المنتوج و تحلله، هذا الفحص تقوم به مصلحة التحليل و المراقبة المتواجدة في بلد المستورد أو المصدر.

و تحتوي شهادة الصحة على معلومات خاصة بالبضاعة:

- طبيعة و نوعية البضاعة. - يوم وصول البضاعة. - وسيلة النقل. - رقم الحاويات. - اسم المستورد و المصدر.

- تصريح عن تلك المواد و مدة صلاحيتها، ابتداء من تاريخ إصدار شهادة الصحة و النوعية.

و تكمن أهمية الشهادة الصحية في أنها تحمي المستهلك بضمان وصول السلع الاستهلاكية إليه في وقتها المحدد، وقبل انتهاء صلاحيتها حتى لا يكون هناك ضرر عليه، و هي ضرورة عند عبور السلع من بلد إلى آخر.

شهادة المطابقة:

هي وثيقة إدارية تحتوي مجموعة من المقاييس التي تخضع لها البضاعة فالمستورد عندما يقوم بطلب السلعة أو البضاعة يجب أن يتأكد من أنها هي نفسها، و تطابق نفس المواصفات المطلوبة، من حيث الكمية و النوعية و تحرر هذه الشهادة من طرف أجهزة الرقابة المخصصة لذلك و تحتوي على المعلومات خاصة بالبضاعة منها: - اسم البضاعة. – نوع البضاعة. – كمية البضاعة. - اسم المصدر و عنوانه. تظهر أهميتها في أنها تمنع تسرب المواد المهربة أو الممنوعة داخل بلد المنشأ.

4- الوثائق الكمركية:

التصريح الكمركي:

تخضع كل بضاعة تدخل التراب الوطني أو تخرج منه إلى عملية كمركية، إذ أن أهم التزام للمستورد أو المصدر إعداد و تقديم وثيقة تعرف بالتصريح الكمركي، و هذا الأخير يضم كل المعلومات الخاصة بالبضاعة. إذا التصريح الكمركي هو وثيقة محررة وفقا للأشكال المنصوص عليها في أحكام القانون، يبن فيها المصرح العناصر المطلوبة لاحتساب الحقوق و الرسوم.

و بمجرد قبول و تسجيل التصريح من طرف الكمارك فإنه يصبح عقدا حقيقيا ورسميا، و هو ورقة إثبات تودع لدى مصلحة الكمارك في مدة أقصاها 21 يوم و تحرر في أربع نسخ، يحتفظ المصرح بواحدة، الثانية تودع لدى البنك، الثالثة لدى نيابة مديرية المحاسبة، أما النسخة الرابعة لدى مصلحة الكمارك.

شهادة: Certificat

عبارة عن وثيقة صادرة عن المؤمن تثبت صحة وجود بوليصة التأمين، ووثائق التأمين تبين:

- تاريخ الاكتتاب. – التزامات المؤمن له.
- وصف السلعة. – اسم المؤمن له.
- تعليمات الناقل. – عدد النماذج المحررة.
- الأخطار المحمية. – طرق إثبات الضرر.

تقنيات الدفع و الأخطار في التجارة الخارجية

تعتبر عملية اختيار وسيلة الدفع في التجارة الخارجية أساسا مهما في نجاح الصفقات التجارية ولكل منها مميزاته الخاصة من حيث السرعة، الضمان، التكلفة و القبول التجاري، إذ يتم الاتفاق بين كل من المستورد والمصدر على نوع وسيلة الدفع الواجب اختيارها في عملية تسديد مبلغ الصفقة. لكن رغم جميع الجهود المبذولة لإنجاح الصفقات الدولية إلا أنها لا تخلو من الأخطار التي تتعرض لها و ذلك لاعتبارات عديدة، من أهمها البعد الجغرافي.

المطلب الأول: تقنيات الدفع الدولية.

تتعرض التجارة الخارجية لمشاكل مختلفة أهمها البعد الجغرافي، الذي يمكن أن يولد نوعاً من عدم الثقة، بالإضافة إلى صعوبة اختيار و تحديد مكان الاستحقاق. كما أن المستورد عند شرائه لبضاعة ما يرغب في التأكد من أنها سوف تصله مطابقة للمواصفات المتفقة عليها في العقد، والمصدر أيضا معرض إلى أخطار و هذا عند إرسال البضاعة دون أن يصله مبلغها في الموعد المحدد فينجم عن ذلك لجوء المتعاملين إلى استعمال تقنيات التسديد المبنية على الأمانة والسرعة و قلة التكاليف، وتتمثل هذه الثقة في كل من الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي.

1- الاعتماد المستندي:

تعريف الاعتماد المستندي:

تعتبر الاعتمادات المستندية إحدى أبرز وسائل الدفع التي تتميز بالأمن وسعة الانتشار والاستعمال في التجارة الخارجية. ويمكن تعريف الاعتماد المستندي : "هو تعهد كتابي صادر من بنك بناء على طلب المستورد لصالح المصدر، يتعهد فيه البنك بدفع أو قبول كمبيالات مسحوبة عليه عند تقديمها مستوفاة للشروط الواردة بالاعتماد". كما يمكن تعريفه أنه: اتفاق بنكي من أجل تسديد الصفقات

التجارية الدولية و التأمين الأطراف المعنية، كما يعبر ضمان الدفع تحت شروط القرض المتفق عليها بين المستورد و المصدر و البنوك الوسيطة.

من هذين التعريفين يمكن أن نستخلص ما يلي:

- الاعتماد المستندي هو اتفاق بنكي لتسوية المعاملات التجارية الدولية.
- هو ضمان بالدفع عند احترام بنود و شروط الاعتماد.
- هو طريقة دفع تعتمد أساسا على الوثائق و ليس على البضاعة.
- هو ضمان الأطراف المعنية.

طراف الاعتماد المستندي:

إن عملية الاعتماد المستندي تتطلب عدة أطراف و هي:

- طالب فتح الاعتماد (المستورد). - المستفيد (المصدر). - البنك فاتح الاعتماد (بتك المستورد).
- البنك مبلغ الاعتماد (المصدر).

أنواع الاعتماد المستندي:

تنقسم الاعتمادات المستندية حسب قوة الالتزام إلى:

- اعتماد مستندي قابل للإلغاء.
- اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء.
- اعتماد مستندي معزز وغير قابل للإلغاء.

أ/ - الاعتماد المستندي القابل للإلغاء:

يظهر هذا النوع من الاعتماد عندما تقوم بنك المستورد بفتح اعتماد مستندي لصالح زبونه (المستورد) وإعلام المصدر بذلك، و لكن دون أن يلتزم أمامه بشيء، وعليه فإن الاعتماد المستندي القابل للإلغاء لا يعد ضمانا كافيا لتسوية ديون المستورد اتجاه المصدر، ومن الممكن أن يلغى في أية لحظة.وهذه السلبيات تجعل من هذا النوع من الاعتمادات نادرة الاستعمال .

وسائل الدفع الدولية و المحلية.

تأخذ وسائل الدفع الدولية و المحلية أشكالا عديدة، و هي سهلة التداول و شائعة الاستعمال، نظراً لبساطتها، و نذكر من بينها ما يلي:

1. الدفع نقداً: هي أبسط طرق الدفع، تستخدم في الدول النامية بكثرة لصعوبة تحويل عملاتها،

2. الشيك: "وهو من بين وسائل الدفع الأكثر انتشار إلى جانب النقود الورقية، و هو عبارة عن وثيقة أمر بالدفع الفوري للمستفيد للمبلغ المحررعليه، و قد يكون المستفيد شخصا معروفا ومكتوبا عليه اسمه في الشيك، و قد يكون غير معروف إذا كان الشيك محررا لحامله.

و لهذا فالشيك هو عبارة عن سند لأمر دون أجل، وهو يشبه الكمبيالة باعتباره يتضمن عملية بين ثلاثة أشخاص الساحب أو صاحب الحساب و المسحوب عليه الذي يكون عادة البنك و المستفيد".

3. الكمبيالة: الكمبيالة و هي ورقة تجارية محررة بأمر الساحب إلى شخص آخر يسمى المسحوب عليه لفائدة شخص ثالث يدعى المستفيد بدفع مبلغ معين بتاريخ معين.

وعليه تتضمن الكمبيالة ثلاثة أشخاص و في بعض الأحيان يكون الساحب هو نفسه المستفيد، حيث في هذه الحالة تحمل الكمبيالة عبارة:"ادفعوا لنفسي"

4. السند الآمر: هو سند محرر يلتزم بمقتضاه المدين (المشتري) بدفع مبلغ معين للمستفيد (البائع) في تاريخ محدد و هو قابل للتظهير التداول.

5. التحويل عن طريق الرسائل: يقوم المشتري بملأ استمارة متعلقة بمعلومات البائع مع بريد البنوك، و لكنها قليلة الاستعمال لكون التحويل يستغرق وقتا طويلا.

6. التحويل بالتلكس: يقوم المشتري بطلب من بنكه بجعل حسابه مدينا لصالح البائع باستعمال التلكس، وهي أكثر استعمالا لقلة التكاليف ولسرعة التحويل.

7. التحويل بواسطة السويفت: هي عبارة عن شبكة اتصال دولية خاصة بين البنوك المختلفة وتعمل بالإعلام الآلي، وتتميز بسهولة الربط بين البنوك المشتركة وسرعة التنفيذ و قلة التكاليف، و قد تم استعمالها لأول مرة 1973، و تكونت بفضل 239 بنك من 15 بلد، وسبب ظهورها هو العيوب و المشاكل التي تعود على وسائل الاتصال الكلاسيكية.

أخطار التجارة الخارجية.

بالرغم من تطور التجارة الخارجية، وتعدد الوسائل التي تضمن تأدية المبادلات التجارية الدولية على أحسن وجه، نجد هناك عدة مخاطر مختلفة قد تنجم عن عمليات الاستيراد و التصدير. ويمكن تقسيم هذه المخاطر على أساس ثلاث مراحل أساسية في عملية البيع الدولي:

- الطلبية. - الإرسال. - مرحلة الاستلام.

عموما يمكن التحكم في المخاطر ما بين الطلبية و الإرسال، كون البضاعة ما زالت تحت سيطرة المصدر، ولكن بعد إرسالها تخرج من هذه السيطرة أين تنتقل مسؤولية البضاعة من المصدر إلى المستورد، هذا الأخير الذي يتحمل أي خطر يأتي فيما بعد إلا إذا نص العقد التجاري على غير ذلك.

1. أخطار قبل الاستلام:

مجرد اتفاق المصدر و المستورد يتوج هذا الاتفاق بعقد تجاري يبين بنوده طريقة التمويل، كيفية الاستلام، شروط الدفع...إلخ. في هذه المرحلة جل المخاطر تكون على عاتق المصدر كون البضاعة لا تزال تحت مسؤوليته.

أخطار بين الطلبية و الإرسال: يمكن تمييز نوعين من الأخطار:

- الخطر الاقتصادي أو خطر ارتفاع التكاليف.

- خطر الصنع (خطر الإنتاج).

أ/ الخطر الاقتصادي: متعلق بالتطورات الحاصلة على المستوى الاقتصادي الداخلي مثلاً: ارتفاع الأسعار الداخلية للبلد المصدر نتيجة الارتفاع غير المرتقب لأعباء العمال أو تكلفة المواد الأساسية اللازمة لإنتاج السلع الموجهة للتصدير. يتحمل المصدر الخسارة في حالة ما إذا تضمن العقد صيغة الأسعار غير الرجعية. ومن هنا نستطيع تلخيص الخطر الاقتصادي في الخطر الذي يحدثه ارتفاع سعر التكلفة في المدة الممتدة ما بين اقتراح السعر للزبون و الإرسال.

نستطيع التقليل من حدة هذا الخطر: - إما وضع فقرة (بند) في العقد التجاري ينص على مراجعة السعر فيحدد بذلك سعر البيع بدلالة التغيير في التكاليف الناتجة عن المنتوج موضوع الصفقة، وهذا يحول قسم من خطر أو كله على عاتق المستورد إذا قبل ذلك البند في العقد الذي لا يخدم مصلحته.

ب/ خطر الإنتاج (خطر الصنع): ينتج هذا الخطر خلال فترة التصنيع أي ما بين تلقي المصدر للطلبية و وقت تنفيذها، وهذا اما من طرف المصدرالذي يتوقف لأسباب مالية أو تقنية تمنعه من إعداد الطلبية، و إما من طرف المستورد بفسخه للعقد التجاري خلال هذه الفترة.

يمكن أن يتخذ ثلاثة أشكال - خطر تجاري – سياسي – طبيعي.

* **خطر تجاري:** و يسمى أيضا بخطر الإعسار، يحدث في حالة عدم مقدرة المدين (المستورد) بتنفيذ واجباته التعاقدية وهذا في حالتين:

-**الحالة الأولى:** ترجع إلى نقص الموارد المالية للمدين لتسديد ما عليه للمصدر.

- **الحالة الثانية:** ترجع للتصرفات التعسفية للمدين التي تنجم عن مشاكل عدم التنفيذ أو الرفض بتصريح عن الدوافع الحقيقية لعدم إتمام صفقة العقد.

* **خطر سياسي:** يحدث هذا الخطر في حالة عدم الاستقرار السياسي والاقتصادي لبلد المستورد وكذلك قيام حروب أهلية أو أجنبية، ثورات انقلابية...إلخ. أو في حالة ما إذا تأثرت عملية البيع المصالح الداخلية للدولة المستقلة.

* **خطر طبيعي:** يمكن عموما إلى نوعين: الناتجة عن عمل الإنسان والناتجة عن الكوارث الطبيعية؛

2.1 أخطار ما بين الإرسال والاستلام:

زيادة على المخاطر السابقة الذكر،هناك ثلاث مخاطر خاصة بهذه المرحلة :

أ/ الخسائر الخاصة: هي ضياع جزئي أو كلي للبضاعة موضوع الصفقة من جراء حادث وقع لها أو لوسيلة النقل التي تنقلها. قد تتعرض البضاعة للسرقة أو الضياع، الإتلاف بالبلل أو الانكسار...إلخ. أما حوادث وسائل النقل فتختلف حسب نوع الوسيلة: الانحراف عن السكة بالنسبة للقطار، و العطب بالنسبة للطائرة.

ب/ الخسائر المشتركة: هي خاصة بالنقل البحري كتلف جزء أو كل البضاعة لإنقاذ السفينة مـن الغـرق، التكاليف الإضافية التي تسببها هذه الخسائر تتحملها الأطراف المستفيدة من البضـاعة المنقـذة و ذلـك حسب حصة كل طرف.

ج/ الخسائر المتميزة: يتعلق الأمر باستحالة تنفيذ الالتزامـات التعاقديـة الناتجـة عـن أحـداث سياسـية قاهرة أعاقت سير العملية.

2. أخطار بعد الاستلام:

هنا تنتقل المخاطر من عاتق المصدر إلى عاتق المستورد، تندرج ضمن هذه المراحل ثلاث أنواع:

1.2. الخطر المتعلق بالمستهلك:

بعد استلام البضاعة من طرف المستورد، توزع بطريقة مباشرة أو غـير مبـاشرة عـن طريـق الوسـطاء إلى المستهلك النهائي، الذي يمثل المستعمل لهذه السلع، القاعدة العامة تنص على أن كل شخص (طبيعـــي أو معنوي) تضرر بعد استعماله لسلعة معينة، يمكنه أن يبحث عن المسؤول عنها، إما الصـانع أو البـائع لها و مطالبته بالتعويض، وعـلى المسـؤول أن يخضـع للحكـم المطبـق عليـه بتسـديد مبلـغ أو اسـتبدال البضاعة أو التعويض بأي شكل من الأشكال. لهذا وجب اختيار المصدر لما يصدره والمستورد لمن يتعامـل معه حتى لا يضطر لدفع تكاليف هم في غنى عنها.

2.2. خطر الصرف:

إن خطر الصرف ناجم عن الخسارة الممكن أن تحدث من جراء التغـيرات التـي تقـع عـلى سـعر الصرف للعملات بالنسبة للعملة الأجنبية المرجعية للبنك، حيث أن هذا الأخير له حقوق أو عليه ديون محـررة بهذه العملات، في هذا الإطار يجب التمييز بين الوضعية الكلية لسعر الصرف الذي يعبر عنه بالفرق بين الحقوق للعملات الأجنبية والديون بالعملات الأجنبية أو ما يسمى بالرصيد الصافي وضعية سعر الصرف تمثل تجديد الحقوق الديون لعملة أجنبية .

ومنه نستخلص أن خطر الصرف يتحدد في الفرق الموجود ما بين السعر المتفق عليه عنـد إبـرام الصـفقة والسعر الذي يصبح بعد التنفيذ، حيث أن هذا السعر محدد بعملة صعبة تخضع لمتغيرات السوق التي تؤثر عليه، و لهذا يقع الخطر على الطرفين بالنسبة:

- للمستورد في حالة زيادة سعر الصرف. - للمصدر في حالة نقصان سعر الصرف.

يمكن تجنب خطر الصرف بعدة وسائل منها:

- وسائل حماية كأن يكون السعر في الفاتورة المؤقتة غير محددة وغير ثابت.
- متغير إلى غاية موعد الاستلام أو يتم الدفع تدريجيا.

3.2. خطر القرض أو عدم الدفع:

هو عدم التسوية الجزئية أو النهائية للسعر بعد تنفيذ الطلبية (إرسال البضائع أو تنفيذ الصفقة المتعاقد عليها) و يعود هذا لعدة أسباب قد تكون:

أ/ أسباب داخلية: خاصة بالمصدرين، حيث يتهاون البائع بعدم المتابعة الجيدة للأعمال، غياب العقد التجاري أو فاتورة غير واضحة...إلخ.

ب/ أسباب خارجية: الحالة المالية المستورد أو لبلده كعدم توفر العملة الصعبة لإكمال التحويل أو الرفض الدفع بسبب النوايا السيئة للمستورد.

لتجنب هذا الخطر على المصدر أن يحلل العملية من مختلف جوانبها و التي منها تحليل رقم أعمال الزبائن، خصائصهم، وسائل و آجال الدفع المقدمة لهم، و من أهم أسباب الوقوع في هذا الخطر:

- تركيز البيع: على عدد قليل من الزبائن أو على منطقة جغرافية محددة.

- خصائص المستورد: التي توحي بخطر عدم الدفع و التي يمكن أن نذكر منها:

* قدم العلاقات مع الزبون بالعودة إلى تعاملاته السابقة ..

* حالته المالية في السوق و عما إذا كان يحقق أرباح أو خسائر.

* بلده و موقعه: هل الوضعية في بلد المستورد حسنة أم هناك تقلبات.

* وسيلة الدفع و التقنية المستعملة: يقصد بها الوسائل و التقنيات التي سبق و أن تطرقنا إليها، حيث يجب أن تختار بعناية بالنظر إلى موضوع الصفقة و بالظروف المحيطة بها حيث إن حسن الاختيار يمكن أن يقلل أو يلغي خطر عدم الدفع.

الفصل الثالث: النظريات التقليدية في التجارة الخارجية

Tradtional Trade Theory

1-3 بدايات النظرية الكلاسيكية

يجمع أغلب الإقتصاديين على أن الدراسة النظرية للتجارة الخارجية، ترجع إلى بداية ظهور النظرية الكلاسيكية خلال الفترة ما بين أواخر القرن الثامن عشر، وأوائل القرن التاسع عشر.ولقد جاءت النظرية الكلاسيكية كرد فعل لآراء المذهب التجاري، التي كانت سائدة قبل ذلك، والتي كانت تدعو إلى ضرورة فرض القيود على التجارة الخارجية من قبل الدولة، قصد الحصول على أكبر كمية ممكنة من المعادن النفيسة (ذهب وفضة)، باعتبارها مقياس لقوة الدولة، كما دافع الكلاسيك عن حرية التجارة الخارجية وعملوا في نفس الوقت على بناء أسس لنظرياتهم في التجارة الخارجية، ومن ثم حاولوا إيجاد حل لمشكلة التوازن المفقود في علاقات التبادل الدولي، حيث اضطلع بهذه المهمة رواد المدرسة الكلاسيكية الإنجليز، حيث يعتبر الاقتصاد الدولي أقدم فروع الدراسات الاقتصادية، ويعود للوراء إلى دافيد هيوم (1752) و آدم سميث (1778) ودافيد ريكاردو(1817) ولقد تزايد الاهتمام بهذا الحقل في السنوات الأخيرة نظرا للنمو الكبير في التعاملات الدولية. إلا أن الاهتمام بالتجارة الدولية كان أقدم من ذلك بكثير فقد احتلت مكانة هامة عند مختلف الشعوب منذ العصور القديمة حيث كان تبادل السلع والأحجار الكريمة والعقاقير والأسلحة معروفا فيما بينها. وتطورت المبادلات الخارجية خلال القرون التالية بصورة واسعة وسريعة فلم تعد المبادلات تقتصر على السلع البدائية، بل تجاوزتها إلى سلع مهمة كالأنسجة والأدوات والمواد الغذائية وغيره من السلع الضرورية. و من هنا تظهر أهمية التخصص باعتباره الأساسالذي تقوم عليه التجارة الدولية، وقد تميزت بداية القرون الوسطى بركود خيم على العلاقات الاقتصادية الدولية {نتيجة قيام النظام الإقطاعي} إذ زالت أثار الصناعة، وتحولت المدن الصناعية إلى قرى زراعية، وتقلص الإنتاج الداخلي بشكل ملحوظ، إلا أن انهيار النظام الإقطاعي وظهور فكرة الدولة كوحدة مستقلة واستخدام النقود كواسطة للمبادلات التجارية وظهور نظام الطوائف المهنية، وزيادة النشاط الاقتصادي في المدن قد ساعد على زيادة المبادلات، واتساع نطاق التجارة الداخلية و الخارجية. و هنا تظهر أهمية التجارة الخارجية في اقتصاديات مختلف دول العالم إلى كون أي بلد مهما بلغ من مستوى التطور فيه فإنه لا يستطيع أن يستغني عن بقية دول العالم وأن يعيش بمعزل عن العالم الخارجي.

ويعتبر الفائض في الصادرات هو المحفز الأساسي للنمو، وذلك بالقيام باستثمارات جديدة الأمر الذي يؤدي إلى زيادة الدخل الوطني، ومن ثم رفع مستوى المعيشة للأفراد، والمساهمة في حل المشاكل

الاجتماعية لا سيما منها البطالة.كما أن الفائض الاقتصادي قد يعيد عملية التوازن بين القطاعات الاقتصادية الوطنية المختلفة النمو. وهو كذلك يساعد على استيراد وسائل الإنتاج ذات التكنولوجيا المتطورة لرفع الإنتاجية وتنمية الدخل الوطني، حيث تؤثر التجارة الخارجية تأثيرا مباشرا على مستوى الدخل الوطني، من خلال تصدير كل دولة لجزء من إنتاجها إلى دول العالم وتستورد جزءا مما تنتجه هذه الدول، حيث أن نسبة معينة من الدخل الوطني في كل دولة يتوقف على ما ينفقه المستهلكون في الدول الأخرى.

وفي العصور الحديثة يلاحظ أن التجارة الخارجية قد تأثرت بأمور ثلاثة وهي:

- اكتشاف العالم الجديد بموارده الطبيعية والضخمة.
- قيام الثورة الصناعية في أواخر القرن الثامن عشر
- ظهور مؤسسات الائتمان والصيرفة وانتشارها في المراكز والمدن، مما كان له أكبر الأثر في تسهيل حركات السلع والأموال والعمال بالإضافة إلى ظهور الأسواق وانتشارها واتساعها وتركزها ولا سيما الأسواق التجارية ثم الأسواق المالية.

وكان من نتائج هذه الأمور أن اتسع نطاق التجارة الدولية لا من حيث البلاد المشتركة فقط بل من حيث عدد السلع التي تتناولها.ويمثل النمو والتوسع الشديد في التجارة الدولية للسلع حالة مهمة، فقد ارتفعت قيمة الصادرات العالمية من 108 مليارات دولار في عام 1958 إلى 8.8 تريليون دولار سنة 2004 أي تضاعفت بمقدار 9000 مرة تقريبا، وقد كانت الزيادة الأكثر في المنتجات الصناعية تلتها في ذلك المعادن والمنتجات الزراعية. وبلغ حجم الانتاج الدولي للسلع و الخدمات 50000 مليار دولار بالأسعار الجارية لعام 2007 ، كما أن الحجم الإجمالي للتجارة الدولية للسلع و الخدمات بلغ 16000 مليار دولار بما يعادل 30 بالمائة من الإنتاج العالمي. وانطلاقا مما سبق تسعى نظريات التجارة الخارجية إلى الإجابة على التساؤلات التالية:

- لماذا تقوم بعض الدول ببيع جزء مهم من إنتاجها إلى العالم الخارجي وتقوم أيضا بتخصيص جزء من مداخيلها لاستهلاك سلع مستوردة؟
- ماهي أرباح وتكاليف التجارة الدولية؟
- ما هي الخصائص المميزة للتبادلات الجارية الدولية؟ بالإضافةإلى هيكل التجارة الدولية؟
- ماهي التحولات الحاصلة في التجارة الخارجية في ظل العولمة الاقتصادية؟

2-3 نظرية التكاليف المطلقة [1]

يعتبر آدم سميث أول من قام بمحاولة تفسير التجارة الخارجية والتخصص الدولي بصورة علمية، وقد تم ذلك انطلاقا من قانون النفقات المطلقة في التجارة بين الدول المختلفة، كما يعد هذا القانون نتيجة منطقية لنظراته في طبيعة الثروة والعوامل المحددة لها.لقد انتقد آدم سميث التجاريين فيما يخص طبيعة الثروة، وتدخل الدولة في تقييد الواردات وزيادة الصادرات لإبقاء الميزان التجاري في حالة فائض، وفيما يخص الثروة فهو يرى أن ثروة الأمة لا تتمثل فيما يمكن أن تحصل عليه من معادن نفيسة (ذهب وفضة) فقط كما يرى التجاريون، بل تشمل بالإضافة إلى ذلك جميع السلع الإنتاجية والاستهلاكية الصالحة لإشباع الحاجات الإنسانية والتي تعتبر مقياسا لقوة الدولة.وهو ينادي بحرية التجارة الخارجية على عكس التجاريين الذين ينادون بتقييدها، حيث يرى بحرية التجارة بين الدول المختلفة، وبين جميع مواطني دولة من الدول مع مستعمراتها.وفي معرض دفاعه عن حرية التجارة بين الدول المختلفة يقول" إذا كان في مقدور بلد أجنبي أن يمدنا بسلعة أرخص مما لو أنتجناها نحن فلنشتريها منه ببعض إنتاج صناعتنا "

لقد برهن آدم سميث في كتابه ثورة الأمم أن التجارة تجعل البلد يستفيد من مزايا تقسيم العمل بين أفراد المجتمع الواحد، الذي بدوره يؤدي إلى التخصص وبالتالي زيادة الإنتاجية والناتج الوطني للدولة، فزيادة الإنتاجية والناتج الوطني للدولة يتوقف على سعة السوق في جانب، وعلى مقدار رأس المال المستخدم في جانب آخر.إذن فزيادة رأس المال المستخدم في النشاط الاقتصادي يعد شرطا ضروريا لتقسيم العمل ومن ثم التخصص بين الأفراد في البلد الواحد.

كما أكد سميث على أن نفس المبدأ يؤدي إلى نفس النتيجة إذ طبقت على أطراف التبادل الدولي.فحرية التجارة تؤدي إلى تقسيم العمل الدولي الذي من شأنه أن يتيح لكل دولة أن تتخصص في إنتاج السلع التي تمكنها ظروفها الطبيعية مثل المناخ، الموارد الطبيعية، اليد العاملة، التجهيزات الرأسمالية، الاقتراب من الأسواق، من أن تكون لها ميزة مطلقة في إنتاجها ثم تبادل فائض الإنتاج لديها من هذه السلع بما يفيض عن حاجة الدول الأخرى من سلع تتمتع في إنتاجها بنفس الميزات المطلقة، وبالتالي فإن (السوق) التجارة الخارجية هي امتداد (للسوق) التجارة الداخلية.فالتبادل الدولي يتيح للطرفين المتبادلين منافع أكبر من ذي قبل، ليس فقط في زيادة الرصيد من المعدن النفيس، بل في زيادة السلع والخدمات واتساع نطاق السوق، وما يزيد عنه من تقسيم في العمل وبالتالي زيادة في الناتج الكلي الذي بدوره يزيد في قدرة الدولة على الإدخار لتمويل (الاستثمار) الزيادات الإضافية في مقدار ما

---

1 "A-SMITH" آدم سميث " مفكر اقتصادي ولد عام 1723 في قرية كيركالدي في اسكتلندا،يعتبر أبو الاقتصاد السياسي، درس الأدب في جامعة اكسفورد ثم أصبح أستاذا يدرس المنطق والأدب في جامعة جلاسكو، كما إهتم في محاضراته الأخيرة بالأخلاق، ودراسة التنظيمات السياسية التي كانت مؤسسة على مبدأ الضرورة، بإعتباره حافزا مهما في زيادة الثروة والقوة، و أثناء رحلته إلى فرنسا وسويسرا بدأ كتابة مؤلفه الشهير "بحث في طبيعة وأسباب ثروة الأمم" الذي إستغرق في إعداده 12 عاما، و يعتبر هذا المؤلف الذي نشره عام 1776 أفضل أعماله، توفي في 1790

تملكه من رأس المال وبالتالي الزيادة في الطاقة الإنتاجية للدولة.وعليه يمكن القول أن التجـارة الخارجيـة تساهم في القضاء على القيود التي تقف أمام تطويرالتخصص، وتقسيم العمل الناشئ عن ضيق السـوق المحلية.

تفترض هذه النظرية قدرة عناصر الإنتاج على التنقل بين الدول المختلفة، وعلى غـرار التجـارة الداخليـة تؤدي التجارة الدولية إلى إتساع دائرة السوق أمام السلع التي تتخصص بها الدولة وفقا لقاعدة النفقات المطلقة؛ إن التجارة الدولية تعود بالفائدة على جميع المشاركين في التبـادل الـدولي أي أن الفائـدة التـي تعود من إتساعها نطاق السوق وزيادة تقسيم العمل تعم كافة الدول المشـتركة في التبـادل الـدولي؛ إن التجارة الدولية تساهم في تحقيق وزيادة التراكم الرأسمالي والقدرة الإنتاجية لجميع الدول المشتركة فيها التبادل الدولي، وبالتالي فإن زيادة كمية إحدى موارد الثروة هو الأثر الجـوهري لقيـام التجـارة الدوليـة، ويتمثل الأثر الهام لهذه التجارة في التوزيع الأمثل لعناصر الإنتاج على الإستخدامات المختلفة؛ تركز هـذه النظرية على النفقات المطلقة وليس على النفقات النسبية لكل سلعة أي يكفي شرط اختلافهـا النفقـات المطلقة لكل سلعة بين الدولتين لكي تقوم التجارة الدولية. التفسير العملي لنظرية النفقات المطلقة:

1-2-3 صياغة نظرية التكاليف المطلقة

لنفترض أن هناك دولتين فقط، هما فرنسا وبريطانيا تنتجـان سـلعتين فقـط هـما القمـح والقـماش، وأن إمكانيات الإنتاج لوحدة واحدة من السلعتين بساعات العمل هي كالتالي:

السلعة / الدولة	القماش	القمح
انجلترا	5	10
فرنسا	10	5

ويدلنا الجدول أعلاه أن إنتاج وحدة واحـدة مـن القـماش يتطلـب 5 س / عمـل في انجلـترا، و10 س / عمل في فرنسا، وأن إنتاج وحدة واحدة من القمح يتطلب 10 س / عمـل في انجلـترا، و5 س / عمـل في فرنسا.من هنا يمكن القول أن النفقة المطلقة لإنتاج القـماش في انجلـترا هـي أقـل منهـا في فرنسـا، وأن النفقة المطلقة لإنتاج القمح في فرنسا هي أقل منها في انجلترا. وبالتالي فإن انجلترا تتمتع بميـزة مطلقـة في إنتاج القماش، وتعاني من تخلف مطلق في إنتاج القمح، في حين نجد أن فرنسا تتمتـع بميـزة مطلقـة في إنتاج القمح وتعاني من تخلف مطلق في إنتاج القماش.وعلى هـذا الأسـاس يتحـدد تخصـص إنجلـترا

في إنتاج القماش وتصدر ما يفيض عن حاجة استهلاكها إلى فرنسا، ومبادلته بفائض إنتاج فرنسا من القمح.

إن وضع التخصص وتقسيم العمل الدولي هذا يؤدي إلى قيام التجارة الخارجية بين كل من إنجلترا وفرنسا مع تحقيق فائدة لكل منها.ولتفسير ذلك يمكن القول أن مواطني كل من البلدين يحتاجون لكلتا السلعتين، ولكن عليهم أن يختاروا إما طريقة الإكتفاء الذاتي بإنتاج كل ما يستهلك حيت توزع كل دولة جهودها بإنتاج كلتا السلعتين وفي هذه الحالة تنتج كل من إنجلترا وفرنسا وحدة قماش، ووحدة واحدة من القمح بتكلفة 15 س / عمل.

أما إذا اختارت كل واحدة منها طريقة التخصص الدولي، فإن إنجلترا سوف تنتج وحدتين من القماش بــ 10 / س / عمل، وفرنسا تنتج وحدتين من القمح بــ 10 س / عمل، وفي هذه الحالة تقوم إنجلترا باستهلاك وحدة واحدة من القماش، وتبادل الثانية الفائضة عن استهلاكها بوحدة من القمح الفائضة عن استهلاك فرنسا، وتكون الاستفادة الإجمالية تقدر بـ 10 س / عمل، وهي الفرق بين الإنتاج في حالة الاكتفاء الذاتي والإنتاج في حالة التخصص الدولي.

ـ في حالة الإنتاج من أجل الاكتفاء الذاتي: تكون التكلفة الكلية لإنتاج وحدة واحدة من القماش ووحدة واحدة من القمح في كل من البلدين كما يلي:

(10 س/عمل + 5 س/ عمل) × 2 = 30 س/ عمل.

ـ في حالة الإنتاج في إطار التخصص والتجارة الدولية: تكون التكلفة الكلية لإنتاج وحدتين من القماش من قبل انجلترا، ووحدتين من القمح من قبل فرنسا بالشكل التالي

[(5 س/ عمل × 2) + (5 س/ عمل × 2)] = 20 س / عمل.

ويكون الفرق في تكلفة الإنتاج بين حالة الإكتفاء الذاتي وفي حالة التخصص كما يلي:

30 – 20 = 10 س / عمل.

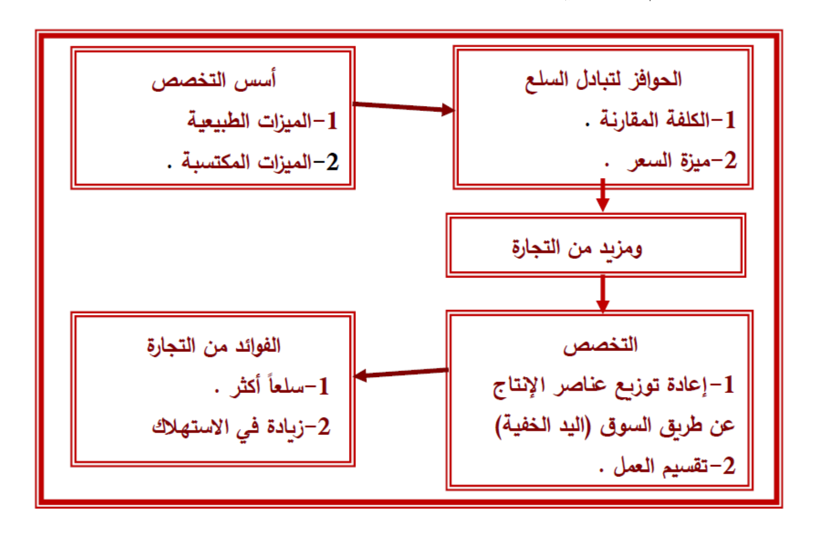
إذن فالتخصص بصورة عامة يؤدي إلى نقص التكلفة أو إلى زيادة الإنتاج وإذا تبعه التبادل الدولي، فإنه سيؤدي إلى زيادة مستوى الرفاهية بصورة أفضل في البلدان المتخصصة.

أما مقدار المنفعة التي يمكن أن تحصل عليها كل من الدول المتخصصة، فيتوقف على طريقة توزيع الربح الناشئ عن التجارة، والذي سنعرضه في دراستنا لنظرية جون ستيوارت ميل.

وإذا كان المثال السابق نظريا فإن حالات فرق التكلفة المطلقة موجودة في التجارة الدولية مثل التجارة بين المناطق الحارة والمعتدلة، التجارة بين الدول الصناعية وغير الصناعية، تتبادل البن البرازيلي مع القمح الأمريكي والنفط السعودي مقابل الآلات والمعدات الألمانية أو الفرنسية.

3-2-2 حدود نظرية التكاليف المطلقة

إن آدم سمث يرى على نحو واضح أن البلد الذي يساهم في التجارة الدولية يمكن أن يحصل على فوائد من تلك المساهمة والمثال الذي يمكن أن يستخدم هنا هو أن خياط الملابس لا يصنع الأحذية التي يحتاجها هو وعائلته وإنما يقوم بمبادلة (Exchange) بدلة ملابس من صنعه مقابل الحصول على الأحذية لذلك فإن الخياط وصانع الاحذية ينتفعان من عملية التبادل . وهنا يقول آدم سمث بنفس الطريقة إذ يمكن للبلد أن يحصل على فوائد (Gains) من عملية المتاجرة مع عدد من البلدان الأخرى، فإذا كلف إنتاج وحدة واحدة من سلعة (A) عشر وحدات عمل في البلد (1) وعشرين وحدة عمل في البلد (2) وإذا كلف إنتاج وحدة واحدة من سلعة (B) عشرين وحدة عمل في البلد (1) وعشر وحدات عمل في البلد (2)، عندها يمكن لكلا البلدين الحصول على فوائد التجارة في السلعتين بين البلدين (1) و(2) فإذا تبادل البلدين السلعتين بمعدل 1 إلى 1 بحيث يتم تبادل وحدة واحدة من السلعة (A) مقابل وحدة واحدة من السلعة (B) فإن البلد (1) يمكن أن يحصل على وحدة واحدة من السلعة (B) عن طريق التضحية بعشر وحدات عمل فقط في الوقت الذي يكلفه إنتاج السلعة (B) بنفسه عشرين وحدة عمل ، أما البلد (2) أيضاً سيكون عليه أن يضحي بعشر وحدات عمل من أجل الحصول على وحدة واحدة من السلعة (A) في الوقت الذي يمكن أن يكلفه إنتاج السلعة (A) بنفسه عشرين وحدة عمل ، إن ما تتضمنه هذه العلاقة بين البلدين هو أن كلا البلدين يمكنها الحصول على كميات أكبر من السلعتين بجهد معين من خلال العلاقة التجارية بينهما وهذا يعني أن البلد (1) يتمتع بميزة مطلقة (Absolute Advantage) في إنتاج السلعة (A) والبلد (2) يتمتع بميزة مطلقة في إنتاج السلعة (B) . ويمكن تلخيص نظرية آدم سمث في التجارة الدولية الحرة بالشكل (3-2-2)



3-2-3 الانتقادات الموجهة لنظرية التكاليف المطلقة:

1- وفقا لهذه النظرية، فإن الدولة التي لا تتفوق في إنتاج أي سلعة، فهي لا تستطيع تصدير أي سلعة للعالم الخارجي، ومن ثم فهي لا تستطيع أن تستورد من الخارج لعدم مقدرتها على الدفع، إن استمرار هذا الوضع يؤدي في النهاية إلى تقليص حجم التجارة الخارجية، وهذا ما لم يحدث في الواقع العملي.

1-تعتقد أن التفوق المطلق هو أساس التخصص الدولي فقط، في حين أن واقع المعاملات يثبت أن التفوق النسبي هو أساس قيام التخصص الدولي.

2-ترى هذه النظرية أن التجارة الخارجية ما هي إلا امتداد لنظرية التجارة الداخلية في حين أن نوعي التجارة مختلفان كل الاختلاف، من حيث خصائصهما ونظرياتهما.

ولقد ظلت تلك الإنتقادات توجه إلى نظرية آدم سميث في التجارة الخارجية إلى أن جاء المفكر الاقتصادي " دافيد ريكاردو " بنظريته في التجارة الدولية، والتي تقوم على أساس فكرة التفوق النسبي، والتي أجابت عن بعض أوجه القصور لنظرية سميث.

3-3 نظرية التكاليف النسبية

بعد ان عجزت نظرية التكاليف المطلقة من إيجاد تفسير بعض الحالات في التبادل الدولي مثل:

- تمتع دولة معينة بإنتاج سلعة بتفوق مطلق، بالرغم من ذلك لا تتخصص في إنتاجها ومن تم في تصديرها.
- حالة قيام التجارة بين بلدين، بالرغم من أن أحدهما لا يتمتع بتفوق مطلق في إنتاج أي من السلعتين، في حين يتمتع البلد الثاني بتفوق مطلق في إنتاج السلعتين.ففي هذه الحالة هل أن البلد الثاني سيقوم بالتخصص في إنتاج السلعتين وتصدير الفائض إلى البلد الآخر، حيث يبقى البلد الأول دون تخصص وبالتالي دون اشتراكه في عملية التبادل الدولي؟

1-3-3 فرضيات النظرية

-أنها تعتمد على تحليل اقتصادي يقوم على حيادية النقود، حيث يتم التبادل على شكل مقايضة تتحدد فيه قيمة مبادلة أي سلعة بكمية العمل المتضمنة في سلعتي التبادل ـ نظرية العمل في القيمة ـ فمثلا إذا كان إنتاج 1 واحدة من القماش يكلف 1 س من العمل وإنتاج1 واحدة من القمح يكلف 10 س / عمل فتكون القيمة النسبية لكل من القماش والقمح هي 1 قمح = 10 وحدات قماش، وفي هذه الحالة لا يهم الثمن الذي تباع به وحدتي كل من السلعتين نقدا، بل الأساس هو نسبة مبادلة أحد السلعتين وفق كمية العمل المنفقة في إنتاج كل منهما.

-أن حرية التجارة الخارجية تتضمن آلية التوازن التلقائي في ميزان المدفوعات بواسطة العلاقة بين كمية المعدن النفيس (المسكوكات الذهبية)، ومستوى الأسعار ـ وفق قانون دافيد هيوم ـ بحيث أنه إذا كانت قيمة صادرات دولة ما، أكبر من قيمة وارداتها من الدولة الأخرى، فإن الدولة الأولى تحصل على قيمة الفائض في شكل مسكوكات، مما يؤدي إلى زيادة كمية النقود لديها فترتفع الأسعار والأجور فتقل الصادرات وتزيد الواردات، وتستمر العملية إلى أن يتحقق التوازن من جديد في الميزان التجاري والعكس صحيح.

-أنها تفترض حالة التشغيل الكامل لعناصر الإنتاج، وبالتالي فإن أثر قيام التجارة الخارجية بين الدول يؤدي إلى إعادة تخصيص مواردها، أي تحويلها من قطاع لآخر.

-تفترض أنه انطلاقا من مبدأ التحليل الاقتصادي الجزئي، فالتجارة بين الدول هو انعكاس للتجارة بين الأفراد والمؤسسات التي يمارسونها داخل الدولة الواحدة من خلال عمليات البيع والشراء، الإقراض والاقتراض، الدفع والتحصيل، فكما يسعى الأفراد والمؤسسات بمناسبة ممارستهم لعمليات التجارة الداخلية لتحقيق أكبر ربح ممكن، فإن هذا ينطبق على التجارة الخارجية قصد تحقيق أكبر عائد ممكن.

2-3-3 صياغة نظرية التكاليف النسبية

لم يكن ديفيد ريكاردو (David Ricardo) مقتنعاً بتحليل آدم سمث في التجارة الدولية فعمل على تطوير فكرة أو مبدأ الميزة المقارنة أو الكلفة المقارنة The Concept of Comparative Advantage في عام 1817 وليوضح أنه حتى الدول الأقل كفاءة والأعلى كلفة في الإنتاج في العالم يمكنها أن تستفيد من التجارة لقد عدّ ريكاردو حالة كون أحد الأقطار أكثر كفاءة من الأخر هي الحالة النموذجية وذهب إلى نقطة أبعد حيث حاول أن يوضح أن التخصص الدولي يجب أن يستند في الأساس على الميزة المقارنة أو الكلفة المقارنة .

إن جوهر نظرية الميزة المقارنة (Comparative Advantage) هو بدلاً من النظر إلى التكاليف المطلقة للمنتوجات ننظر إلى كلفة إنتاج الوحدات الإضافية من أحد المنتجات بصيغة التقليل الضروري في إنتاج بقية السلع مثلاً لإنتاج وحدات إضافية من الحنطة على الدولة أن تعيد ترتيب الموارد ومن ضمنها الأرض والعمل ، وفي عملها هذا يجب أن تتخلى عن فرص لإنتاج بعض الوحدات من الذرة أو بعض الوحدات من سلعة مصنعة . وضمن ظروف التجارة الحرة سوف يتخصص أي بلد في إنتاج وتصدير السلع التي يستطيع إنتاجها مع أعظم ميزة مقارنة بمعنى تلك السلع التي تكون تكاليف إنتاجها منخفضة مقارنة مع بقية الدول أو البلدان ، وسوف يستورد السلع التي لا يمتلك فيها ميزة نسبية أو مقارنة بمعنى السلع التي لا يستطيع إنتاجها إلا بكلفة عالية نسبياً . يرى

الاقتصادي الكندي المعروف هاري جونسون (Harry G. Johnson) أن نظرية ريكاردو في الكلفة والميزة المقارنة (النسبية) تفترض وجود ثبات العوائد للحجم (Constant Returns to Scale) وهذا ما يجعل الاختلافات الدولية في إنتاجية العمل المطلقة مسألة مرتبطة باختلاف التقنية (Technology) أو الاختلاف في نوعية العمل (Labor Quality) لتوضيح معنى التكاليف المقارنة (أو النسبية) (Comparative Costs) ركز ريكاردو على مثال بسيط يفترض فيه بلدين وسلعتين وعنصر إنتاج واحداً هو العمل وهذا ما يمكن أن نسميه بنموذج (2×2×1) والجدول التالي يوضح تكلفة إنتاج وحدة واحدة من كل من السلعتين بساعات العمل. انظر الجدول (3-3-2)

جدول(3-3-2) تكلفة إنتاج وحدة واحدة من كل من السلعتين بساعات العمل

السلعة / البلد		القماش	القمح	نسبة أو مقارنة تكلفة الإنتاج بين السلعتين في البلد الواحد (التباين السلعي)	
				القماش بالنسبة للقمح	القمح بالنسبة للقماش
فرنسا		40	20	2= 20/40	0.5 = 40/20
إنجلترا		12	10	(1.20) =10/12	0.83 =12/10
مقارنة تكلفة إنتاج السلعة الواحدة بين البلدين (التباين الجغرافي)	فرنسا بالنسبة لإنجلترا (1)	3.33=12/40	2=10/20		
	إنجلترا بالنسبة لفرنسا (2)	0.30=40/12	=20/10 0.5		

انطلاقا من بيانات الجدول أعلاه، نجد أن إنجلترا تتمتع بتفوق مطلق في إنتاج كل من القماش والقمح، في حين تعاني فرنسا من تخلف مطلق في إنتاج كل من السلعتين، و حسب قانون النفقات المطلقة، فإن إنجلترا تتخصص تخصصا كاملا في إنتاج كل من القماش والقمح، وتعمل على تصدير ما يفيض عن احتياجاتها إلى فرنسا، وحسب منطق هذا القانون، أن فرنسا لا تقوم بإنتاج أي من السلعتين لعدم توفر التكلفة المطلقة لديها، وبالتالي لن تقوم التجارة الخارجية بين الدولتين، غير أن مثل هذا الوضع ترفضه فرنسا، وأن الواقع العملي يجعل فرنسا تتخصص في إنتاج إحدى السلعتين لكن ليس على أساس التكاليف المطلقة بل على أساس التكاليف النسبية.

قانون التكاليف النسبية:

إن تطبيق قانون النفقات النسبية يقتضي البحث في نسبة تكلفة الإنتاج بين البلدين من جهة، ونسبة تكلفة إنتاج السلعتين في البلد الواحد من جهة ثانية التي من خلالها تستطيع تحديد تخصيص كل من البلدين إنجلترا وفرنسا في أي من السلعتين القماش أو القمح وتحديد هيكل ونمط التجارة الخارجية لها،

ومن ثم يمكن تحديد مجال معدل التبادل الدولي الذي جاء به ريكاردو وللبرهنة على مدى صحة هذا القانون، نقول أنه في حالة تساوي النفقات النسبية هل يمكن أن تقوم التجارة الخارجية أم لا؟

تكلفة الإنتاج النسبية بين البلدين (معيار التباين الجغرافي):

أي نسبة تكلفة الإنتاج بين البلدين (معيار التباين الجغرافي)

وهي مقارنة تكلفة الإنتاج بين البلدين، وتتحدد النسبة بين نفقة الإنتاج لنفس السلعة في البلدين من خلال الجدول كما يلي:

-النفقة النسبية للإنتاج في إنجلترا بالنسبة لفرنسا هي 40/12 = 0.30 في إنتاج القماش العمود الأول، وهذا يعني أن تكلفة إنتاج وحدة واحدة من القماش في إنجلترا يعادل إنتاج 0.30 وحدة من القماش في فرنسا.

-إن تكلفة إنتاج وحدة واحدة من القمح في إنجلترا يعادل إنتاج 0.50 وحدة من القمح في فرنسا. بمعنى أن تكلفة إنتاج 1 واحدة من القماش وأخرى من القمح في إنجلترا يعادل على التوالي تكلفة إنتاج 0.30 وحدة من القماش، و0.50 وحدة من القمح في فرنسا.

تكلفة الإنتاج النسبية بين السلعتين في البلد الواحد (مقياس التباين السلعي):

أي نسبة تكلفة إنتاج السلعتين في البلد الواحد وهي مقارنة بين تكلفة إنتاج السلعتين في البلد الواحد وتتحدد نسبة تكلفة السلعتين في إنتاج البلد الواحد من خلال الجدول رقم 2 كما يلي:

النفقة النسبية لإنتاج القمح بالنسبة للقماش هي 12/10 = 0.83 في إنجلترا ، وهذا يعني أن تكلفة إنتاج وحدة واحدة من القمح، يعادل تكلفة إنتاج 0.83 وحدة من القماش في إنجلترا، و 40/20 = 0.5 في فرنسا وهذا يعني أن تكلفة إنتاج وحدة واحدة من القمح تعادل تكلفة إنتاج 0.5 وحدة من القماش في فرنسا. الوضع من التبادل التجاري يفترض ريكاردو أن الموارد داخل البلد الواحد قابلة للحركة (Mobility) ولكنه يفترض أن المواد أو عناصر الإنتاج غير قابلة للحركة (Immobility) دولياً أي أن عنصر العمل لا يمكنه أن يهاجرالى البلد الأعلى إنتاجية ويفترض كذلك المنافسة التامة في الأسواق . لقد أكد ريكاردو على الجانب الحقيق أو المادي في نظرية التوازن التجاري الدولي وجردها من أي حالة عدم توازن نقدي (Monetary Imbalance) وقد أفترض أن الصادرات (Exports) يجب أن تساوي الاستيرادات (Imports) بدون وجود لتدفقات رأس المال .

إن مبدأ الميزة المقارنة أو الميزة النسبية يعتمد اعتماداً أساسياً على شروط الإنتاج وحالاتها المختلفة بين الدول . وهذه الحالات أو الشروط تختلف بين الدول لعدة أسباب:

أولاً : إن العرض من المواد الإنتاجية (Productive Resources) مثل الأرض (Land) والعمل والسلع الرأسمالية (Capital Goods) والمهارات المتوفرة في قوة العمل يختلف اختلافاً واسعاً من

دولة إلى أخرى كما أن تكاليف استخدام الموارد الوفيرة أقل من تكاليف استخدام الموارد النادرة (Scarce Resources)

ثانياً : إن السلع المختلفة تتطلب موارد أساسية بنسب مختلفة .

ثالثاً : تنتج معظم السلع بأكثر من طريقة إنتاج وكل منها تستخدم توليفات مختلفة من الموارد.

رابعاً : إن الموارد لها درجات مختلفة من الحركة بين الدول .

فإذا كان بالإمكان تحويل الموارد بسهولة من دولة إلى أخرى فإن أحد الحوافز المهمة للتجارة الخارجية (الدولية) وهو إختلاف التكاليف النسبية للإنتاج بين الدول سيختفي في النهاية ولكن لحد الآن يمكن أن نذكر أن بعض الموارد الإنتاجية مثل الأرض والمناخ في الحقيقة ثابتة لا يمكن أن تتحول كما أن هجرة الأفراد أو البشر هي هجرة محدودة من دولة إلى أخرى وبالنتيجة فإن الميزة النسبية أو المقارنة توضح على نحو واسع معظم التجارة الزراعية الدولية وعدداً آخر كبير من السلع . وعلى الرغم من ذلك فإنه لا تزال التقنيات ورأس المال تنتقل أو تتحرك (Move) بين دول العالم بحيث تغير التكاليف النسبية والميزة المقارنة . لذلك فإن نمط التجارة الدولية يمكن أن يتحول أو يتطور وهو فعلاً قد مر بهذا التحول عبر الزمن وهذا التطور أو التحول يسبب مشكلات التجارة الدولية ويدعو إلى تدخل الحكومات في التجارة الدولية . وكذلك بسبب منازعات في السياسات التجاريه الدولية.

يتضح من دراسة ما تقدم أن مبدأ الكلفة المقارنة أو الميزة المقارنة (النسبية) تعد تقدماً حقيقاً على نظرية الميزة المطلقة التي جاء بها آدم سمث (Adam Smith) أساساً للتجارة الدولية . حيث أن الميزة المقارنة أكثر عمومية ، كما أنها توضح في مواقف لم تقم نظرية سمث بتوضيحها . ومن ناحية أخرى فإن مبدأ الميزة المقارنة (Comparative Advantage) قد زود الاقتصاديين ببرهان أكثر كفاية وأكثر إقناعاً في جدوى وفائدة (أو فائدة) (Gains) التجارة . ولكن ما يؤخذ على ريكاردو أنه ترك المعدلات الفعلية للتبادل الدولي أو الأسعار الدولية غير محددة أو غير مقررة ، فهو أفترض فقط أن البرتغال وبريطانيا يتقاسمان فائدة التجارة بينهما وذلك بتبادل وحدة واين مقابل وحدة واحدة من القماش . وبذلك فقد كان يركز تركيزاً شاملاً على جانب العرض أو جانب التكاليف للتجارة الدولية ولم يعط أي اهتمام لجانب الطلب . ولكنه على ما يبدو كان مشغولاً ومهماً لبيان أن الفرق النسبي في تكاليف العمل بين الدول هو الشرط الضروري للحصول على التجارة الدولية المفيدة (Gainful) وليس الفرق المطلق في تكاليف النقل بين الدول ، كما كان يؤكد آدم سمث.

هيكل التجارة الخارجية ومجال معدل التبادل الدولي:

أ-هيكل التجارة الخارجية:

بدراسة معطيات الجدول (السابق)، ومن خلال أرقام العمودين 1، 2 نجد أن درجة التفوق النسبي لإنجلترا على فرنسا في إنتاج القماش (40/12 = 0.30 ، العمود 1) أكبر منه في إنتاج القمح (20/10 = 0.50، العمود 2)، وبالتالي فإن إنجلترا ستتخصص في إنتاج القماش.

أما من خلال السطرين 1، 2 فنجد أن النفقة النسبية لإنتاج القمح بالنسبة للقماش هي أقل في فرنسا (40/20 = 0.50 السطر 1) منها في إنجلترا (12/10 = 0.83 ، السطر 2)، وبالتالي فإن فرنسا ستتخصص في إنتاج القمح. وفي هذا الإطار ترى النظرية أن اختلاف النفقات النسبية يؤدي إلى تخصص كل دولة تخصصا كاملا في إنتاج السلعة التي لها تفوق نسبي فيها، وتقوم بتصدير الفائض عن استهلاكها إلى الدولة التي لها عجز فيها هذا من جهة، ومن جهة أخرى تقوم باستيراد السلعة التي تعاني من تخلف نسبي في إنتاجها.

كما نجد أن إنجلترا تتمتع بتفوق نسبي في إنتاج القماش، وتعاني من تخلف نسبي في إنتاج القمح، في حين أن فرنسا تتمتع بتفوق نسبي في إنتاج القمح وتعاني من تخلف نسبي في إنتاج القماش، إذن على هذا الأساس يتشكل هيكل أو نمط التجارة الخارجية، حيث تقوم إنجلترا بالتخصص في إنتاج القماش كونها سلعة التفوق النسبي لديها، وتستورد القمح كونه سلعة التخلف النسبي لديها.

نستنتج من ذلك أن هيكل صادرات الدولة يتكون من مجموعة سلع التفوق النسبي أي السلع التي تنتجها بنفقات نسبية أقل، أما هيكل وارداتها فيتكون من مجموعة سلع التخلف النسبي، وهي السلع التي لو قامت بإنتاجها لكانت نفقاتها النسبية أعلى.

إن هيكل التخصص هذا من شأنه أن يعمل على توجيه التجارة الخارجية وفقا للنظرية الكلاسيكية التي ترى بأن اختلاف النفقات النسبية يعتبر شرطا ضروريا وكافيا لقيام التبادل الدولي.

ب-مجال معدل التبادل الدولي:

يتحدد مجال معدل التبادل الدولي حسب نظرية النفقات النسبية لريكاردو في المجال الذي يكون محصورا بين معدلي التبادل الداخلي في البلدين، ومن خلال الجدول رقم 2 يتحدد كما يلي:

- القماش بالنسبة لإنجلترا 1.20 < م ت.د < 2
- القمح بالنسبة لفرنسا 0.50 < م ت.د < 0.83

ت-حالة تساوي النفقات النسبية:

إن تساوي النفقات النسبية، لا يؤدي إلى قيام التجارة الخارجية ولبيان ذلك نورد المثال التالي:

جدول(A-2-3-3) تساوي النفقات النسبية

الدولة	القماش (1)	القمح (2)	(التباين السلعي) (3)
فرنسا (1)	40	20	0.5 = 40/20
انجلترا (2)	30	15	0.5 = 30/15
(التباين الجغرافي) (3)	0.75 = 40/30	0.75 = 20/15	

تشير بيانات الجدول A-2-3-3 أن إنجلترا لها ميزة مطلقة في إنتاج كل من القماش والقمح بالنسبة لفرنسا، حيث أن إنتاج وحدة واحدة من أي من السلعتين يحتاج لعدد أقل من ساعات العمل في إنجلترا عنه في فرنسا، لكن ذلك لا يعتبر شرطا كافيا لقيام التجارة بينهما، لأن النفقة النسبية في البلدين واحدة في إنتاج كل من القماش والقمح وتساوي 0.75 من خلال السطر الأخير(3) وفق التباين الجغرافي.

وهذا يعني أن إنتاج 1 واحدة من القماش أو 1 واحدة من القمح في إنجلترا، يحتاج إلى 0.75 من كمية العمل التي يحتاجها إنتاج نفس الوحدتين في فرنسا.

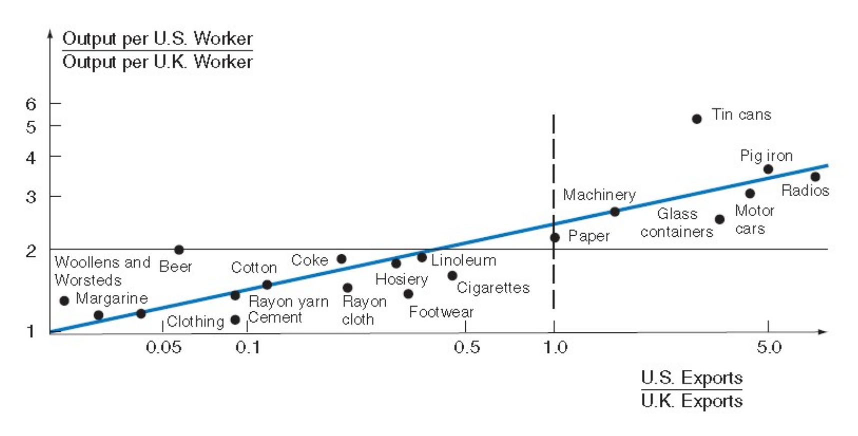
وبالتالي ليس هناك تفوق نسبي لإنجلترا على فرنسا في إنتاج أي من السلعتين، أما النفقات النسبية لإنتاج كل من السلعتين في البلد الواحد، فمن خلال العمود الأخير (3) وفق التباين السلعي، فهي واحدة بالنسبة لإنتاج كل من القماش والقمح في البلدين وتساوي (0.50) وهذا يعني أن إنتاج وحدة واحدة من القماش يحتاج إلى ضعف قيمة العمل التي يحتاجها إنتاج وحدة القمح في كل من إنجلترا وفرنسا.

إذن نستخلص مما سبق أنه بالرغم من أن إنجلترا لديها تفوق مطلق في إنتاج السلعتين، فإن النفقات النسبية طبقا لمعيار التباين الجغرافي تساوي (0.75)، أو طبقا لمعيار التباين السلعي تساوي (0.50)، فهي متساوية في كلتا الدولتين، وفي هذه الحالة فإن قيام التبادل التجاري بين إنجلترا وفرنسا لن يحقق أي منفعة لأي منهما. وللتوضيح أكثر فيمكن لإنجلترا في هذه الحالة أن تنتج وحدتين من القمح مقابل وحدة واحدة من القماش وتكون نسبة التبادل الداخلي لديها (1/2)، وفرنسا تنتج وحدتين من القمح مقابل وحدة واحدة من القماش أيضا حيث تكون نسبة التبادل الداخلي لديها (1/2)، وإذا افترضنا جدلا أن فرنسا تخصصت في إنتاج القمح وإنجلترا تخصصت في إنتاج القماش، فإن المتعاملين الفرنسيين سوف لن يحصلوا من المتعاملين الإنجليز على أكثر من وحدة قماش واحدة في مقابل وحدتي قمح، لكون المتعاملين الإنجليز بإمكانهم الحصول على وحدتي قمح مقابل وحدة قماش من قبل المنتجين الإنجليز.

من ذلك نستنتج نتيجة هامة، تتمثل في أن تساوي نسبة التبادل الداخلي في كل مـن البلـدين يـؤدي إلى انعدام اختلاف النفقة النسبية لكل مـنهما، وتنتفـي منفعتهـا مـن التبـادل، وبالتـالي فـلا تقـوم التجـارة الخارجية بينهما.

سوف ندرس الآن نتائج الاختبارات التجريبية لنموذج ريكاردو، إذا أخذنا بعين الاعتبار عدة إنتاجيات عمل في صناعات مختلفة في دول مختلفة ، فإن نموذج ريكاردو يشرح نمط التجارة بشكل جيد. الاختبار التجريبي الأول لنموذج ريكاردو التجاري قام به ماك دوقال (MacDougall) مستعملا معطيات خاصة بإنتاجية العمل والصادرات لـ 77 صناعة في الولايات المتحدة والمملكة المتحـدة. انطلاقا مـن أن الأجـور للساعة كانت في الولايات المتحدة أعلى مرتين منها في المملكة المتحدة ذهب ماك دوقال إلى أن تكـاليف الإنتاج ستكون أقل في الولايات المتحدة في الصناعات التي يكون فيها العمل الأمريكي أكبر إنتاجية بمرتين من العمل البريطاني وهي نفسـها الصـناعات التـي تمتلـك فيهـا الولايـات المتحـدة ميـزة نسـبية مقارنـة بالمملكة المتحدة وهي نفس الصناعات التي تبيـع فيهـا الولايـات المتحـدة بأسـعار المملكـة المتحـدة في الأسواق الأجنبية أي في بقية العالم من جهة أخرى سيكون للمملكة المتحدة ميزة نسـبية وتبيـع بأسـعار أقل من أسعار الولايات المتحدة في الصناعات التي تكون فيها إنتاجية العمـل البريطانيـة أكـبر مـن 7/0 إنتاجية العمل الأمريكي.

الشكل 2-3-3 الإنتاجية النسبية للعمل والميزة النسبية للعمل- الولايات المتحدة والمملكة المتحدة



يظهر الشكل3-3-2 علاقة ايجابية بين إنتاجية العمل وحصص الصادرات لــ70 صـناعة في الولايـات المتحدة والمملكة المتحدة وهو ما يؤكد نموذج ريكاردو. استبعد MacDougall في اختياره التجارة بين الولايات المتحدة والمملكة المتحدة بسبب الاختلاف الواسع للتعريفـات مـن صـناعة لأخـرى، مما يؤدي إلى تعويض الفروق بين إنتاجية العمل بـين الـدولتين، في نفـس الوقـت كلتـا الـدولتين

تواجهان نفس التعريفات في بقية الأسواق استبعاد التجارة بين الولايات المتحدة والمملكة المتحدة لا يخل بالاختبار لأنّ صادرتهما لبعضهما تمثل أقل من 7% من مجموع صادارتها.

ملخص الشكل: يقيس المحور العمودي نسبة الإنتاج للعامل الأمريكي إلى الإنتاج للعامل البريطاني. كلما كانت هذه النسبة عالية كلما كبرت الإنتاجية النسبية للعمل الأمريكي، يقيس المحور الأفقي بنسبة الصادرات الأمريكية إلى نظيرتها البريطانية إلى نسبة دول العالم، كلما ارتفعت قيمة هذه النسبة كلما ازد حجم الصادرات الأمريكية مقارنة بصادرات المملكة المتحدة لبقية العالم، يشار إلى أن السلم هو سلم لوغاريتمي وعليه فإنّ مسافات متساوية تعني نسب مساوية من التغير أي تقيس المسافات المتساوية تغيرات متساوية بالقيمة المطلقة.

تظهر النقاط في الشكل علاقة موجبة واضحة يظهرها خط الارتباط بين إنتاجية العمل والصادرات، مما يعني أن الصناعات ذات إنتاجية العمل الأعلى نسبيا في الولايات المتحدة منها في المملكة المتحدة هي الصناعات التي بها نسبة أعلى للصادرات الأمريكية مقارنة بالصادرات البريطانية. وقد صح هذا في 70 صناعة الظاهرة في الشكل من بين 77 صناعة التي درسها ماك دوقال (العلاقة الموجبة بين إنتاجية العمل والصادرات في الولايات المتحدة والمملكة المتحدة تم تأكيدها في دراسات لاحقة لبلاسا Balassa الذي استعمل معطيات سترن (Stern) وهناك تأكيد آخر وحديث للنموذج التجاري لريكاردو قام به Golub .

يبدو أن كل هذه الدراسات التجريبية تدعم نظرية ريكاردو حول الميزة النسبية بمعنى أن النمط الحالي للتجارة يبدو قائما على الفرق بين إنتاجات العمل في الصناعات المختلفة بين الدولتين تكاليف الإنتاج الأخرى ما عدا تكاليف العمل، اعتبارات الطلب، الروابط السياسية ،والعراقيل المختلفة التي تقف في طريق تدفقات التجارة الدولية لم تكسر الرابطة بين الإنتاجية النسبية للعمل والحصص التصديرية حصص الصادرات.

يبقى سؤال محتمل واحد لماذا لم تستحوذ الولايات المتحدة على الأسواق التصديرية بأكملها من المملكة المتحدة بدلا من حصة متزايدة من الصادرات فقط في الصناعات التي تتمتع فيها ميزة بخصوص التكلفة أي أين كانت نسبة إنتاجية العمل الأمريكي مقارنة بالعمل البريطاني أكبر من 7 أجاب ماك دوقال بانّ هذا يعود أساسا لاختلاف المنتوجات، بمعنى أن منتوج نفس الصناعة في الولايات المتحدة والمملكة المتحدة ليس متجانسا، سيارة أمريكية ليست نفسها السيارة البريطانية حتى وان كانت السيارة الأمريكية أرخص بعض المستهلكين في بقية العالم قد يفضلون السيارة الأمريكية، وعليه فإنّ المملكة المتحدة تستمر في تصدر بعض السيارات حتى بأسعار مرتفعة، مع ذلك فإنه

وبارتفاع الفرق في الأسعار يتوقع أن يمثل حصة الصادرات المملكة المتحدة من السيارات إلى التراجع والانخفاض.

نفس الشيء صحيح في أغلب المنتوجات الأخرى بالمثل فإنّ الولايات المتحدة تستمر في تصدير بعض السلع التي لديها فيها نقص بخصوص التكلفة مقارنة بالمملكة المتحدة إلى الأسواق الأخرى.

رغم أن النموذج البسيط لريكاردو حول التجارة تم التأكد منه تجريبيا بشكل واسع، إلا أنه يعاني قصور بخصوص كونه يفترض وجود الميزة النسبية بدلا من تفسير مصدرها، أي أن ريكاردو والاقتصاديين الكلاسيك عموما لم يعطوا أي تفسير للفرق في إنتاجية العمل، والميزة النسبية بين الدول، ولم يستطيعوا قول الكثير بخصوص أثر التاجرة الدولية على مكاسب عوامل الإنتاج، بإجابته على هذين السؤالين المهمين فإنّ نموذج H.O يظهر الى الواجهة.

3-3-3 تقييم نظرية التكاليف النسبية

لقد ساهمت نظرية التكاليف النسبية في دفع النظرية الكلاسيكية في التجارة الخارجية إلى الأمام، بعد أن عجزت نظرية التكاليف المطلقة في إيجاد تفسير لواقع بعض حالات التبادل الدولي كحالة تمتع دولة معينة بإنتاج سلعة بتفوق مطلق ومع ذلك لا تتخصص في إنتاجها وتصديرها، وكذلك حالة قيام التجارة بين بلدين، بالرغم من أن أحدهما لا يتمتع بتفوق مطلق في إنتاج أي من السلعتين، في حين يتمتع الثاني بتفوق مطلق في إنتاج السلعتين.

ففي هذه الحالات يرى ريكاردو أن التبادل الدولي يمكن أن يتم ويكون مفيدا للبلدين المتبادلين ولكن ليس على أساس التفوق المطلق بل على أساس التفوق النسبي، وذلك عندما يكون معدل التبادل الدولي محصورا بين معدلي التبادل الداخلي في البلدين، وهكذا تكون نظرية التكاليف النسبية قد أجابت عن بعض أوجه القصور التي لم تجد لها إجابة نظرية التكاليف المطلقة لآدم سميث، ولذلك فهي تعتبر امتدادا لنظرية التكاليف المطلقة، وهي بذلك تعتبر بمثابة العمود الفقري للنظرية الكلاسيكية في التجارة الخارجية، وهي لا زالت في العديد من جوانبها صحيحة، وقادرة على تفسير جوانب هامة من ظواهر التبادل الدولي في الوقت الراهن.

بالرغم من ذلك فإن نظرية التكاليف النسبية لريكاردو قد تعرضت لبعض الإنتقادات تمثلت في عجزها في بيان الكيفية التي يتحدد بها معدل التبادل الدولي، وما يترتب عليه من تحديد المكاسب لكل طرف من طرفي التبادل الدولي.

4-3 نظرية القيم الدولية (جون إستيوارت ميل 1806 – 1873):

في كتابه عن مبادئ الاقتصاد السياسي الذي نشر عام 1848 كان إهتمام جون إستيوارت ميل منصبا على جانب الطلب في التجارة الدولية وهو ما أهمله تحليل ريكاردو وبصفة خاصة نسبة التبادل الدولي

الذي بمقتضاها يتم التبادل السلعي دوليا وفي رأيه أن هذه النسبة ستقع داخل الحدود التي تقررها التكاليف النسبية في الدولتين بمعنى آخر فستقع بين نسبتي التبادل الداخليتين، وتتحدد بالعرض والطلب على السلعتين أو ما أسماه بالطلب المتبادل للدولتين، أي نتيجة لالتقاء الطلب المتبادل وذلك على النحو الكفيل بإقامة تعادل ما بين هذين الطلبين وإن كان يبدوا كأنه يتحدد نتيجة لالتقاء طلب كل طرف على السلعة التي ينتجها الطرف الآخر بعرض هذا الطرف الأخير لتلك السلعة، جاءت هذه الفكرة من ميل بعد أن أورد أن قانون القيم الدولية ما هو إلا إمتداد للقانون العام للقيمة أي لقانون العرض والطلب ونستطيع أن نؤكد أنه كلما زاد التفاوت بين نسبة التبادل الداخلي في البلد وبين معدل التبادل الدولي . كلما زاد الكسب الذي يحصل عليه هذا البلد من التبادل الدولي.

1-4-3 فرضيات النظرية عند قيام التجارة بين دولتين على سلعتين فإن القيمة الكلي لطلب الدولة الأولى على السلعة التي تنتجها الدولة الثانية ستتساوى مع القيمة الكلية لطلب الدولة الثانية على السلعة التي تنتجها الدولة الأولى؛ لاننا لا نستطيع تقرير قاعدة عامة لأذواق وحاجات المستهلكين فإننا لا نستطيع التخمين عند أي نسبة يمكن تبادل السلعتين وبما أننا نعرف الحد الأعلى والحد الأدنى لنسبة التبادل (نسبتي تكاليف الإنتاج في كل من الدولتين) فإن المنفعة من التجارة بينهما يمكن أن تقسم بينهما نسب عديدة وبمعنى اخر أن معدلات نسب التبادل الدولية ستقع بين معدلات التبادل الداخلية في كلتا الدولتين؛ سيعتمد موقع معدلات التبادل على الطلب المتبادل في كلتا الدولتين وكذلك على مرونة هذا الطلب إذا كان طلب إحدى الدولتين على السلعة التي تنتجها الدولة الثانية عند سعر معين كبيرا، في حين أن طلب الدولة الثانية على السلعة التي تنتجها الدولة الأولى عند السعر نفسه قليلا فستميل شروط التجارة الدولية لمصلحة الدولة الثانية والعكس صحيح، ومن ناحية أخرى إذا كانت مرونة الطلب في إحدى الدولتين على السلعة التي تنتجها الدولة الأخرى عند سعر معين أكبر من الواحد إتجهت شروط التجارة الدولية لغير مصلحة هذه الدولة والعكس صحيح وبمعنى آخر إن الدولة ذات الطلب غير المرن هي التي تعود عليها الفائدة الأكبر من التجارة الدولية أما الدولة ذات الطلب المرن فتعود عليها فائدة أقل؛ إن لنفقات النقل تأثير مزدوج على التجارة الدولية فهي تساهم في أن يصبح سعر السلعة التي تنتجها الدولة الأولى مرتفعا في الدولة الثانية عنه في الدولة الأولى وسعر السلعة التي تنتجها الدولة الثانية مرتفعا في الدولة الأولى عنه في الثانية وعلى ذلك فلن يتم تبادل السلعتين وفق معدل التبادل السائد في حالة - إفتراض عدم وجود هذه النفقات وبما أنه لا توجد قاعدة لتوزيع نفقات النقل بين الدولتين وأن إحتسابها من ضمن التكلفة يؤدي إلى زيادة تكلفة الواردات فإن ذلك سيؤدي في النهاية إلى تغيير الطلب المتبادل بسبب اختلاف المرونات ومن ثم تغيير معدل التبادل الدولي ، ومن ناحية أخرى - تحد تكلفة النقل من

التخصص الدولي لأنها تضطر الدولة لأن تنتج داخل حدودها سلعا كما يمكنها أن تحصل عليها من الخارج بأسعار منخفضة لكن وجود هذه النفقات يزيد من تكلفة السلعة المستوردة مما يجعل إنتاجها محليا أفضل من إستيرادها .

3-4-1 التفسير العملي لنظرية القيم الدولية:

لتوضيح محتوى النظرية يأخذ إستيوارت ميل، سنعطي مثالا توضيحيا لبيان كيفية تحديد القيم الدولية فهو يفترض أن 20 وحدة من النسيج يكلف إنجلترا كمية من العمل مثلما يكلف إنتاج 15 وحدة من الأقمشة، أما في ألمانيا فإن إنتاج 10 وحدات من النسيج إنما يكلف قدرا من العمل مثلما يكلف إنتاج 20 وحدة من الأقمشة.

وبناءا على ذلك فإن إستيوارت ميل بدلا من أن يأخذ الكمية المنتجة من كلا السلعتين في البلدين بإعتبارها من المعطيات مع اختلاف نفقة العمل اللازمة لإنتاج كل كمية، فقد إفترض كمية معينة من العمل في كل بلد لكن مع اختلاف الكمية المنتجة بواسطتها كل من السلعتين ، أما معدل التبادل التوازني بين السلعتين فهو الذي على أساسه تتساوى تماما القيمة الكلية لطلب الدولة الأولى من السلعة التي تنتجها الدولة الثانية مع القيمة الكلية لطلب الدولة الثانية من السلعة التي تنتجها الدولة الأولى، وعليه فإن جون إستيوارت ميل يرى بأن المنسوجات في كل من إنجلترا وألمانيا تكلف قدرا من العمل أكبر مما يكلف إنتاج الأقمشة ولكن تتمتع ألمانيا بميزة نسبية عن إنجلترا في إنتاج الأقمشة في حين تتمتع إنجلترا بميزة نسبية عن ألمانيا في إنتاج المنسوجات ولذلك فمن المفيد بالنسبة للدولتين أن تتخصص إنجلترا في إنتاج المنسوجات وتستورد الأقمشة من ألمانيا في حين تتخصص ألمانيا في إنتاج الأقمشة وتستورد المنسوجات من إنجلترا.

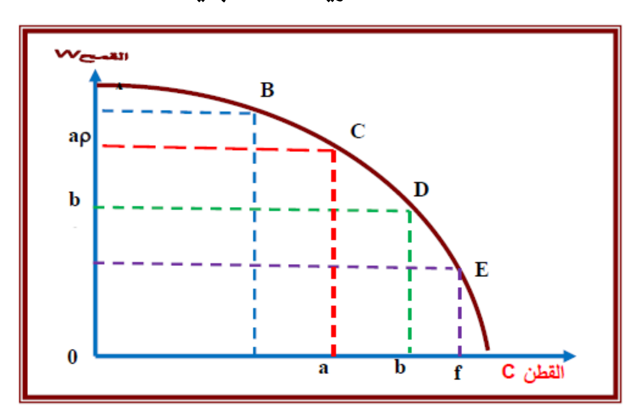
3-4-2 تقييم نظرية القيم الدولية:

من خلال التحليل السابق يتبين لنا أن النظرية قد بعدت عن الواقع حيث إفترضت تكافؤ أطراف المبادلة، فإذا ما كان التبادل الدولي يتم بين دول غير متكافئة فمن المحتمل أن لا يكون للطلب المتبادل أي دور يذكر في تحديد نسبة التبادل حيث أنه في وسع الدول الكبرى أن تملي شروطها، كما أن إشتراط التكافؤ بين صادرات وواردات كل من الدولتين لتحقيق إستقرار معدل التبادل الدولي يعد قيدا على تلك النظرية فما هو الحل حين يكون التبادل في إتجاه واحد ؟ وما حقيقة وجود فائض أو عجز في الميزان التجاري الخاص بسلعة معينة أو مجموعة من السلع وعلى أي أساس يتحدد موقع منحنى الطلب المتبادل لكل دولة؟

5-3 نظرية تكلفة الفرصة البديلة – (Opportunity Cost Theory):

حاول الاقتصادي الألماني هابرلر G-Haberler عام 1936 إعادة عرض نظرية التكاليف النسبية متخليا عن نظرية العمل في تحديد القيمة ومستخدما ما يسمى تكلفة الفرصة البديلة إذ أن الواقع يشير إلى عكس ما تقوله نظرية العمل في تحديد القيمة فالعمل ليس هو العنصر الوحيد في الإنتاج وهناك أيضا الأرض ورأس المال، كما أن العمل ليس متجانسا حيث توجد مستويات مختلفة منه (ماهر، متوسط، يدوي...) فضلا عن ذلك من الصعب فنيا قياس كل عوامل الإنتاج كميا بوحدات العمل من هنا إعتبر هابرلر أن تكلفة إنتاج سلعة معينة لا تقاس بكمية العمل التي بذلت في إنتاجها لكنها تتكون من جميع السلع الأخرى التي كان يمكن للمجتمع أن ينتجها بذات الموارد المستخدمة في إنتاج هذه السلعة دون غيرها إستنادا إلى ذلك يحدد هابرلر الظروف التي يكون فيها التبادل الدولي ممكنا وتتلخص الفكرة العامة لنظرية تكلفة الفرصة البديلة في التالي: إذا إستطاعت دولة معينة إنتاج السلعة (A) أو السلعة (B) فإن تكلفة إنتاج الفرصة البديلة للسلعة(A) وهي عبارة عن كمية السلعة الأخرى (B)التي يجب التنازل عنها أو التضحيةا للحصول علة وحدة إضافية من السلعة (A) وعلى هذا فإن معدل التبادل بين السلعتين يمكن التعبير عنه بدلالة تكلفة الفرصة البديلة لكل منهما وقد أمكن إستخدام منحنيات إمكانية الإنتاج لتطبيق مفهوم تكلفة الفرصة البديلة في التجارة الدولية وتظهر هذه المنحنيات المتطلبات المختلفة الواجبة من السلعتين بأكبر كفاءة ممكنة وبشكل خاص عندما تتحقق مرحلة التشغيل الكامل للموارد المتاحة وبمستوى معين من التكنولوجيا، ويمثل ميل المنحنى كمية إحدى السلعتين التي تتنازل عنها الدولة لإنتاج كمية إضافية من السلعة الأخرى ويعكس شكل المنحنى ظروف تكلفة الفرصة البديلة، ولتوضيح فكرة تكلفة الفرصة البديلة يمكن الإستعانة بمنحنى إفتراضي للتوظيفات البديلة من سلعتي القطن والقمح في كل من مصر والسودان وفق الشكل (3-5)

شكل 3-5 نظرية الكلفة البديلة



من خلال الشكل أعلاه نجد أن الخط المستقيم (fa) يمثل منحنى إمكانيات الإنتـاج لدولـة مصر، وعنـد النقطة E تنتج مصر 80 ألف طن من القطن ولا تنتج شيئا من القمح حيث تسخر الموارد المتاحة كافـة لإنتاج القطن فقط، أما النقطة b فإنها تبين إنتاج 160 ألف طن مـن القمـح وصـفرا مـن القطـن وهنـا تسخر كل الموارد لإنتاج القمح فقط أما النقطة D فإنها توليفة إنتاج مكونة من 80 ألف طن من القمح و 40 ألف طن من القطن وهناك العديد من النقاط التي تقع على منحنى إمكانيـة الإنتـاج (fa) وتبـين التوفيقات البديلة والمختلفة من السلعتين والتـي يمكـن للسـودان إنتاجهـا بالإسـتخدام الأمثـل للمـوارد وبأفضل التكنولوجيا المتاحة .

ويعطي منحنى إمكانية الإنتاج وصفا لجانب العرض في إقتصاد بلـد مـا وهـذا واضـح في المثـال السـابق لدولة مصر والسودان وحتى تستطيع دولة ما إختيـار إحـدى التوفيقـات البديلـة والمناسـبة لاقتصـادها القومي لابد من النظر إلى الجانب الآخر وهو الطلب على السلعة المنتجة. ويحدد ميل منحنـى إمكانيـة الإنتاج كمية إحدى السلعتين التي يضحي بها من أجـل إنتـاج وحـدة إضـافية مـن السـلعة الأخـرى وفي المثال السابق نرى أن ميل منحنى إمكانية وحدة قطن من أجـل إنتـاج وحـدة إضـافية مـن ½ 2 وهـذا يعنـي التضـحية ب /1=160/ الإنتـاج في مصر هـو 80 القمـح ونلاحـظ أن مصر تواجـه تكلفـة الفرصـة البديلة الثابتة على مستوى الإنتاج الكلي وهي التضحية ب 20 وحدة قطـن مـن أجـل إنتـاج وحـدة ½ ألف طن من القطن من أجل إنتاج 40 ألف طن من القمح أي التضحية ب إضـافية مـن القمـح وهـذه هي تكلفة الفرصة البديلة ونظرا لأن تكلفة الفرصة البديلة ثابتـة فـإن منحنـى إمكانيـة الإنتـاج والـذي يتساوى مع تكلفة الفرصة البديلة الثابتة. 1 /1=160/ يأخـذ شـكل الخـط المسـتقيم وميلـه المطلـق 80 تجدر الإشارة إلى أن ميل منحنى إمكانية الإنتاج لكل من مصر والسودان سـالب وينحـدر مـن أعـلى إلى أسفل وهذا يدل على أن مصر والسودان عندما يريدان زيادة الإنتاج من القمح فـإنهما سـوف تنقصـان من إنتاج القطن وهذا ما يحدث في ظل افتراض التوظف الكامل، ويمثل على منحنى إمكانيـة الإنتـاج في كل من مصر والسـودان م ب وج د عـلى التـوالي أعـلى التوفيقـات البديلـة مـن القمـح والقطـن والتـي يستطيع الاقتصادان المصري والسوداني تحقيقهما في ظل التوظف الكامل، أما جميـع النقـاط التـي تقـع على يمين خط منحنى إمكانية الإنتاج وتمثل توليفات من القمح والقطن مثل النقطة س، ص في كل مـن مصر والسـودان فإنـه لا يسـتطيع اقتصـاد أي البلـدين الوصـول إلـيهما وتحقـيقهما في ظـل المـوارد والتكنولوجيا المتاحة لهما ، أمـا النقـاط التـي تقـع أسـفل أو عـلى يسـار منحنـى إمكانيـة الإنتـاج مثـل النقطتين G,Z فيمكن تحقيقهما ولكن لا تتحقق عندهما الكفاءة في استخدام الموارد حيـث يبقـى جـزء منها معطلا أو غير مستخدم استخداما ملائما نظرا لعدم استعمال أفضل للتكنولوجيا المتاحة.

6-3 تقييم التحليل الكلاسيكي لنظرية التجارة الدولية:

تعرض التحليل الكلاسيكي في تفسير التجارة الدولية لعدة إنتقادات من طرف العديد من المفكرين الاقتصاديين ومن أهم هذه الإنتقادات:-

-أعتمدت النظرية الكلاسيكية في تفسير ظاهرة التجارة الدولية على مجموعة من الفروض مثل قيام التجارة بين دولتين وليس مجموعة من الدول، التعامل يتم في سلعتين وليس في مجموعة من السلع، إهمال نفقات النقل للسلع بين الدول وبالتالي فهذه الفروض غير منطقية وتبتعد كثيرا عن الواقع العملي.

- يرى بعض الاقتصاديون أن الاقتصاديين الكلاسيكيين كان إهتمامهم موجه إلى إيضاح الربح من التجارة الدولية أكثر من إهتمامهم بشرح مكانيكية التجارة (آلية التجارة)، فهذه النظرية نجحت في شرح أثر التجارة على رفاهية الدول وأوضحت كيف أن الاختلاف في تكاليف الإنتاج النسبية يحقق منافع (مكاسب) عند قيام التجارة الدولية بين الدول ولكنها فشلت في إيضاح سبب قيام التجارة الدولية؛

- النظرية ذات طابع إستاتيكي (ساكن) فهي لا تأخذ بعين الإعتبار عامل الزمن ومدى تأثيره على تطور هيكل الاقتصاد ونمو عوامل الإنتاج؛

- يفترض التحليل الكلاسيكي في التجارة الدولية أن الإنتاج يخضع في ظروفه لقانون الغلة الثابتة غير أن هذا الإفتراض بعيدا جدا عن الواقع العملي إذ يلاحظ أن الإنتاج يخضع في غالب الأحيان إلى قانون الغلة المتناقصة (النفقة المتزايدة) أو قانون الغلة المتزايدة (النفقة المتناقصة).

- التحليل الكلاسيكي يركز على أن القيم التبادلية للسلع داخل الدولة إنما تتحدد على أساس مقدار كمية العمل اللازمة لإنتاجها أي على أساس نظرية القيمة – عمل مهملا بذلك عوامل الإنتاج الأخرى (الأرض، رأس المال، التكنولوجيا) والتي تدخل بشكل مباشر في تحديد قيمة السلعة، إضافة إلى أن عنصر العمل في حد ذاته يعتبر غير متجانس وبذلك إستبعد التحليل الكثير من العناصر الواقعية للتحليل الاقتصادي وبالتالي إبتعدت كثيرا عن الواقع العملي.

- التحليل الكلاسيكي و القائم على أساس أن معدلات المبادلة تتم في شكل وحدات مادية للمنتجات ولعوامل الإنتاج هو تحليل يتسم بضيق الأفق، كما أنه لا يتماشى مع الواقع، ذلك أن التبادل التجاري بين الأمم لا يتم على هذا الأساس و إنما بإستخدام الأثمان التقليدية، و من ثم فإن هذا التحليل لا يتماشى مع نظرية الثمن، سواءا في ذلك ثمن المنتجات أو ثمن عوامل الإنتاج.

ـ أن التجارة الخارجية تقوم على أساس التخصص وتقسيم العمل وفقا لنظرية اختلاف التكاليف المطلقة أو النسبية أو الموارد الطبيعية المتاحة هي التي تحدد إمكانيات التخصص والتبادل الدوليين.

- أن التخصص وقيام التجارة الدولية مفيدان ومربحان لأطراف التبادل الدولي، ويساهمان في رفع مستوى الإنتاج العالمي.

-أن شروط التبادل في الأسواق الدولية، تتحدد وفقا للطلب المتبادل. ولقد استمرت النظرية الكلاسيكية بشقيها المطلق والنسبي كأداة لتفسير التجارة الخارجية لمدة أزيد من قرن، وإلى غاية مطلع القرن العشرين، بدأ بعض الاقتصاديين يتساءلون عن مدى صلاحيتها وعن مدى دقة مبادئها الأساسية، عند ذلك جاء الجيل الثاني من كتاب المدرسة الكلاسيكية، حيث وجهوا لهذه النظرية العديد من الانتقادات نذكر منها ما يلي:

أ ـ اعتمدت نظرية الكلاسيك بشقيها المطلق والنسبي على نظرية العمل في القيمة كأساس لتحديد قيمة السلع، واعتبرت أن اختلاف النفقات النسبية للسلع المتبادلة دوليا يرجع إلى اختلاف كمية العمل المنفقة في إنتاجها، وهي نظرية ـ العمل في القيمة ـ نفترض وجود عنصر واحد فقط يدخل في عملية الإنتاج، ألا وهو العمل، وهي بذلك تهمل بقية عناصر الإنتاج الأخرى، مثل الأرض، رأس المال البشري، رأس المال المادي، التكنولوجيا التي تتضمنها بطبيعة الحال عملية الإنتاج، الأمر الذي جعل نظرية النفقات النسبية تبتعد عن الواقع.

ب ـ افتراض أن الإنتاج والتخصص الدولي يخضع لقانون الغلة الثابتة (النفقة الثابتة) وهو ما جعل نظرية النفقات النسبية تبتعد عن الواقع وتتميز بالتبسيط في تحليلها، ومن ثم التوصل إلى نتائج غير منطقية، لأن الواقع العملي يبين لنا أن الإنتاج في غالب الأحيان يخضع لقانون الغلة المتناقصة (النفقة المتزايدة) بل أن البعض من المشروعات الصناعية يخضع إنتاجها لقانون الغلة المتزايدة (أي النفقة المتناقصة) إلى أن تصل قدراتها الإنتاجية إلى مستوى الحجم الأمثل للإنتاج.

7-3 توسيع النظرية الكلاسيكية

نتيجة للنقد الشديد الذي وجه إلى النظرية الكلاسيكية في التجارة الخارجية بسبب تبسيطها الزائد و فروضها غير الواقعية قام مجموعة من الاقتصاديين من N W Senior بتوسيع نطاق النظرية من خلال مجموعة من الفروض نستعرضها فيما يلي:

- افتراض النقود بدلا من المقايضة

فالأثمان تتحدد نتيجة العلاقة بين مستوى الأجور في البلدين و هذه العلاقة تؤدي بدورها إلى كون السلعة ذات الميزة النسبية الأكبر هي السلعة ذات الثمن المطلق الأقل و هكذا فإن الدولة تصدر السلعة ذات الميزة النسبية الأكبر و ذات الثمن الأقل.

-افتراض أكثر من سلعتين : لتوضيح ذلك نفترض المثال التالي

الدولة 1

120 ساعة عمل تنتج

60 أ أو 40 ب أو 30ج أو 24د أو 20هـ

الدولة 2

120 ساعة عمل تنتج

20أ أو 23ب أو 30ج أو 40 د أو 60 هـ

نستنتج أن الدولة 1 تتفوق على الدولة 2 في إنتاج السلعتين أ و ب و نستنتج أيضا أن الدولة 2 تتفوق في إنتاج السلعتين هـ و د أما السلعة ج فان البلدين متساويان في الإنتاجية.

-افتراض أكثر من بلدين حيث انه إذا تعددت الدول الداخلة في التجارة الدولية و تعددت السلع محل التجارة أصبح من المتعذر أن تحدد السلعة التي تتمتع فيها كل بلد بأكبر ميزة نسبية.

-نفقات النقل : وجود نفقات النقل من شانه أن يقلل من مكاسب التجارة الدولية كما تنشأ طائفة من السلع تسمى السلع المحلية.

-تناقص الغلة و تزايدها : إذا كانت النفقة الحدية لإنتاج وحدة واحدة من المنسوجات هي نصف النفقة الحدية لإنتاج وحدة واحدة من القمح و بالتالي فإن قيمة المنسوجات هي نصف قيمة القمح و من ثم فإن معدل التبادل بين السلعتين يجب أن يتناسب مع العلاقة بين النفقات الحدية لإنتاج السلعتين، و بعبارة أخرى فان توازن توزيع عوامل الإنتاج بين إنتاج السلعتين يتحقق إذا كان:

ثمن المنسوجات / ثمن القمح = النفقة الحدية للمنسوجات / النفقة الحدية للقمح

أما إذا تحول التعادل بين هذين الطرفين بأن كان

ثمن المنسوجات / ثمن القمح < النفقة الحدية للمنسوجات / النفقة الحدية للقمح

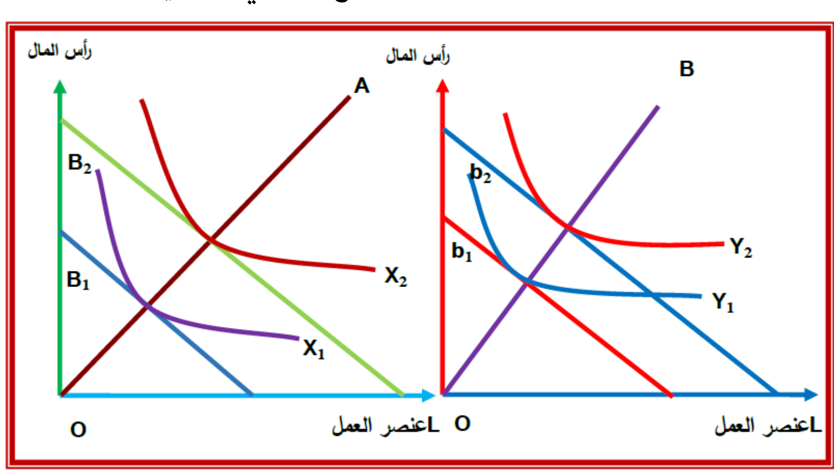
فان من مصلحة عناصر الإنتاج التحول من المنسوجات إلى القمح و يترتب على ذلك انكماش إنتاج المنسوجات و تضخم إنتاج القمح، و انكماش إنتاج المنسوجات يؤدي إلى تناقص النفقة الحدية و تضخم إنتاج القمح يؤدي زيادة النفقة الحدية و تستمر حركة عناصر الإنتاج من المنسوجات إلى القمح حتى يصبح الطرف الأيسر مساويا للطرف الأيمن.

-افتراض أكثر من عنصر، قام مجموعة من الاقتصاديين النيو كلاسيك و على رأسهم Edgeworth بمعالجة وجود عنصر واحد للإنتاج و هو العمل حيث وجدوا أن نظرية القيمة في العمل لا تفيدهم في حالة تعدد عناصر الإنتاج و من ثم فأنهم يعبرون عن النفقة الحقيقية لكل سلعة لا بعدد ساعات العمل و إنما بوحدات من القوة المنتجة التي تتكون من عنصرين أوأكثر بنسبة ثابتة لا تتغير من سلعة إلى أخرى.

3-8 النظرية الكلاسيكية الحديثة في التجارة الدولية -صندوق أيدجورث ومنحنى إمكانية الإنتاج:

يستخدم صندوق أيدجورث لمناقشة مجموعة من المبادئ والعلاقات الدولية المحددة ويستخدم أيضاً لدراسة الكفاءة الاقتصادية الواسعة في الإنتاج، أن البناء المنسق لصندوق أيدجورث يبدأ باعتبار المنشآت في صناعتين منفصلتين الصناعة (X) والصناعة (Y) الجزء (A) من الصندوق يبين منحنيات تساوي الناتج لمنشأت الصناعة (X) والجزء (B) يبين منحنيات الناتج المتساوي للمنشأت التي تنتمي إلى الصناعة (Y) لأن الخط (OXA) هو أكثر استقامة من الخط (OYB) حيث أن الصناعة (X) هي أكثر كثافة في استعمال عرض العمل وإن الصناعة (Y) هي الأكثر كثافة في استعمال عنصر رأس المال . يجب أن نتذكر بأنهُ في الاقتصاد المتنافس مع افتراض حرية الحركة للعناصر الإنتاجية بين الصناعات فإن الأسعار النسبية للعنصر 1$(\frac{W}{Y})$ التي تواجه الصناعتين تكون متساوي.

(شكل3-8) منحنيات الناتج المتساوي لصناعتين

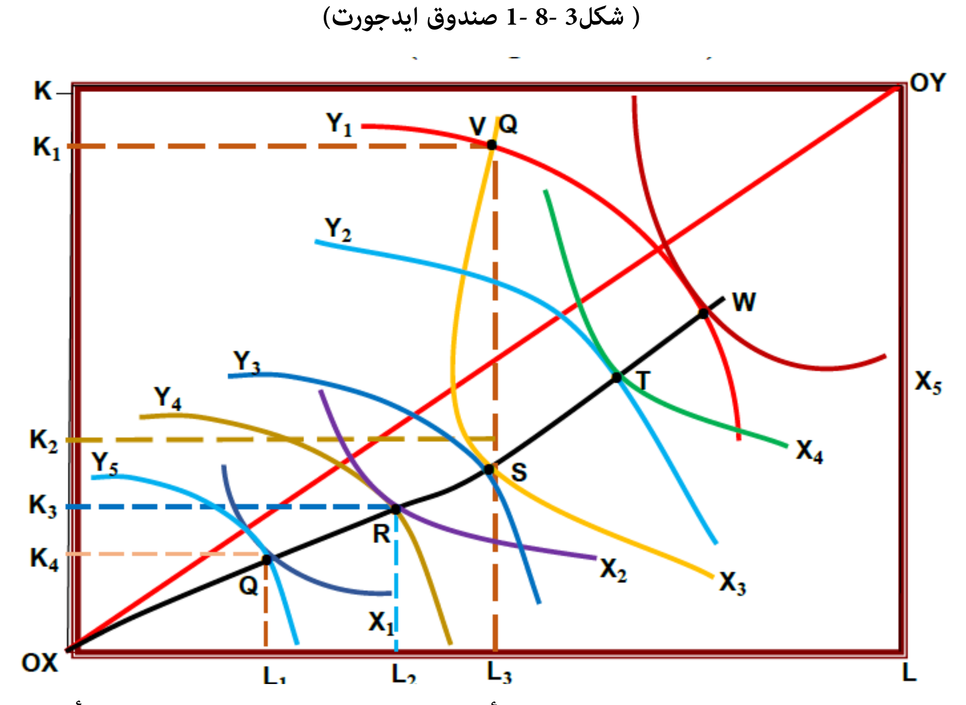


الشكل (A) الصناعة (X) **الشكل (B) الصناعة (Y)**

إن صندوق أيدجورث يأخذ منحنيات الناتج المتساوية النهائية للصناعتين (التي نفترض أنهما الوحيدتان في الاقتصاد) وإذا قمنا بوصفهما في شكل واحد سنحصل على صندوق أيدجورث. إن البلد المعين يستطيع الإنتاج عند أي نقطة داخل مجال صندوق أيدجورث(3-8-1) . على أية حال فإن بعض النقاط من الإنتاج تكون الأفضل أي بمعنى أنها تحقق إنتاج أكبر ، أما النقطة التي تعطي أفضل إنتاج هي تلك التي تكون فيها منحنيات الإنتاج للصناعتين متجانسة وهذه لنقاط للتماس تسمى مجالات الإنتاج الكفوء أو ما يسمى (منحنى التعاقد) ونقاط الكفاءة هذه تتصاعد من الأصل (O_x) وخلال Q ، R، S، T، W وحتى (O_y) وعند أي نقطة في هذا المجال سيكون $\frac{MPPL}{MPPK}$ الناتج الحدي لعنصر

العمل P مقسوماً على الناتج الحدي لعنصر رأس المال متساوي في الصناعتين ويساوي ($\frac{w}{r}$) إذا أختار الاقتصاد أن ينتج عند تلك النقطة المعينة.

(شكل3 -8 -1 صندوق ايدجورت)



والسؤال المطروح : لماذا نقاط الإنتاج على المجال الأكثر كفاءة تمثل النقاط التي يحصل فيها أفضل مستوى من الإنتاج ؟

ولكي نبين ذلك دعنا نعتبر أن الاقتصاد ينتج عند نقطة (v) خارج نقاط الاتصال ، عند النقطة (v) فإن الصناعة (X) تنتج عند مستوى (X3) من الناتج وتستخدم الكمية $L_1\ O_x$ من العمل و $K_1\ O_x$ من رأس المال . الصناعة (Y) تنتج عند (y_1) من الناتج وتستخدم الكمية $L_1\ Q_x = L_1F$ من العمل و $O_Y = K_1\ G$ K_2 من رأس المال . ونلاحظ أيضاً بأن عنصر العمل المستخدم في الصناعتين يمكن أن يضاف للمتاح الكلي من عنصر العمل في الاقتصاد لأن:

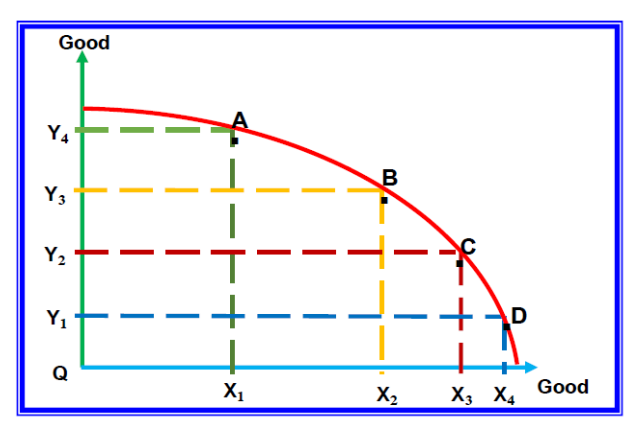
$$O_x\ L_1 + O_y\ L_2 = O_x\ L_1 + L1F$$

أو $(=L_2\ G + O_y\ L_2 = O_y\ G)$ Ox F وبنفس الطريقة في التحليل فإن المتاح الكلي من عنصر رأس المال في الاقتصاد المستخدم في كلا الصناعتين هو الإجمالي من رأس المال المتاح في الاقتصاد .

وإذا افترضنا أن الاقتصاد عند النقطة (S) من الصندوق الذي هو على نقاط الكفاءة ، هذا الإنتاج يـؤشر وينتج (X_3) من الناتج (X)وهو مثل النقطـة (V) وطالما أن النقطتـين هـما عـلى نفـس منحنـى النـاتج المتساوي على أية حال النقطة (S) ينتج (y_3) من الناتج (Y) والذي هو أكبر من الناتج (Y) عند النقطـة (V) مع إنتاج أكبر ، وبذلك ستكون النقطة (S) هي نقطة مـثلى ومفضلـة إلى النقطـة (V) لأنـهُ النـاتج عند النقطة (S) هو نفس الكمية من السلعة (X) ولكن كمية أكـبر مـن السـلعة (Y) ومـن نقطـة (V) ونقطة (S) يمكن أن نصل إليها بنقل (L_4 L_2 = L_1 L_3) من العمل من إنتاج السلعة (Y) وبنقل (K_3 K_1 = K_2 K_4) من رأس المال من إنتاج (السلعة X) إلى إنتاج السلعة (Y) هذا الانتقال يحرك عـنصر العمـل خارج الصناعة ذات الاستخدام الكثيف لرأس المال إلى الصناعة ذات الاستعمال الكثيف لعـنصر العمـل ، وبنفس الطريقة من التحليل أن النقطة (W) هي الأكثر تفضيلاً عن النقطة (W) لأن عندها ينتج نفس الكمية من السلعة (Y) كما عند النقطة (W) ولكن كمية أكبر من السلعة (X) وأخيراً فـإن نقطـة مثـل (T) في الصندوق هي تنتج كميات أكبر من (X) وكميات أكبر من (Y) من أية نقطة أخرى عنـد (V) أو (W) .

إن النتيجة المهمة المستخلصة من ذلك ، أن أي نقطة خارج مجـال الكفـاءة الإنتاجيـة أو خـط الكفـاءة يكون فيها تضحية لأحد السلع من اجل الحصول على وحدة واحدة من السلع الاخرى. ولكن النقـاط في مجال الكفاءة تحتوي على إنتاج أكبر لسلعة واحدة في الأقل ولايقابلها نقص في إنتـاج السـلعة الأخـرى ، والنقاط على خط الكفاءة الإنتاجية هي الأكثر كفاءة لأن التحرك على المجـال الإنتـاجي يتطلـب الـتخلي عن إنتاج سلعة واحدة من أجل أن نحصل على إنتاج أكبر من السلعة الأخرى . إن المصطلح الاقتصـادي لهذا التبادل يتصف بكونه مجال الكفـاءة ويسـمى " كفـاءة بـاريتو " كـما في الشـكل (3-8-2) بعـد أن اكتشف من قبل الاقتصادي الإيطالي ڤيلفريدو باريتو عام (1848- 1923)

شكل(3-8-2) منحنى كفاءة باريتو



ويبين الشكل(3-8-2) كيفية الحصول على منحنى إمكانية الإنتاج الأمثل (PPF) والذي يوضح تزايد تكلفة الفرص البديلة ، إذا وقع الاقتصاد عند النقطة (A) فسوف ينتج (Q_{x1}) من السلعة (X) و (Q_{y4}) من السلعة (Y) وإذا التحرك حصل عند النقطة (B) وبذلك الكمية(X_2 X_1) من السلعة (X) سوف تضاف ولكن الكمية(Y_4 Y_3) يجب أن يتخلى عنها الاقتصاد من السلعة (Y) . إن الميل السالب لمنحنى إمكانية الإنتاج PPF يسمى منحنى الانتقال الحدي (MRT) الذي يعكس التغيرات في السلعة (Y) التي تساوي (ΔY) التي تقابل التغييرات في السلعة (X) التي تساوي (ΔX) ولأن الميل سالب ستكون المعادلة $MRT = \frac{MC_X/MC_Y}{\Delta Y/\Delta X}$

3-9 نظرية نسب عناصر الانتاج

نظرية وفرة عوامل الإنتاج- نظرية نسب عوامل الإنتاج- هيكشر– اولين Heckacher- Ohlin لقد جاءت نظرية نسب عوامل الإنتاج لتفادي عيوب النظرية الكلاسيكية مستندة في تحليلها إلى اعتبارات أكثر واقعية، معتمدة في تحليل التجارة الخارجية على فروق عناصر الإنتاج (أسعار عناصر الإنتاج) التي تتحدد وفق الندرة أو الوفرة النسبية لهذه العناصر في الدول المختلفة، ولذا سميت هذه النظرية باسم " نظرية نسب عوامل الإنتاج ". حيث أن نظرية نسب عوامل الإنتاج تحاول التعمق أكثر في تحليل النفقات النسبية، حيث أن سبب الاختلاف في هذه النفقات بين الدول يرجع إلى عاملين أساسيين:

أولاً: وفرة وندرة عناصر الإنتاج داخل كل دولة.

ثانياً: حجم الإنتاج وقانون تناقص النفقة وتزايد الغلة في حالة الزيادة في الإنتاج.

اولاً: وفرة وندرة عناصر الإنتاج داخل كل دولة

تتميز كل دولة من دول العالم بوجود لديها وفرة أو ندرة نسبية في عناصر الإنتاج التي هي الأرض، رأس المال، العمل وغيرها، وأن عوائد هذه العناصر تتحدد وفقا لظروف العرض والطلب عليها. من ذلك فإن وفرة أي عنصر من عناصر الإنتاج يؤدي إلى الزيادة في عرضه بالنسبة لطلبه، وبالتالي انخفاض عائده. في حين أن ندرة العنصر تؤدي إلى قلة عرضه بالنسبة لطلبه، ومن ثم ارتفاع عائده.

الجدول(3-9-1) وفرة اوندرة عناصر الإنتاج بين الدول المختلفة.

البلد/ العرض النسبي لعنصر الإنتاج	الصين	استراليا	الولايات المتحدة
وفير	العمل	الأرض	رأس المال
متوسط الوفرة	الأرض	رأس المال	العمل
نادر	رأس المال	العمل	الأرض

فالصين تتميز بعرض كبير في عنصر العمل، وبعرض متوسط نسبي من الأرض، وبعرض نادر من رأس المال، وبالتالي فهي تتخصص في الزراعة الكثيفة التي تحتاج إلى نسبة أكبر من اليد العاملة . أما استراليا فتتوفر على أرض زراعية وفيرة، وعرض متوسط نسبيا في رأس المال، وندرة في اليد العاملة، حيث يمكنها أن تتخصص في الزراعات الواسعة مثل: المراعي والحبوب وتنتج اللحوم ومنتجات الألبان والصوففي حين أن الولايات المتحدة تتميز بوفرة نسبية في عنصر رأس المال، وفرة متوسطة من عنصر العمل، وعرض نادر نسبيا من الأرض، الأمر الذي يجعلها تتخصص في إنتاج السلع التي تحتاج إلى وفرة في رأس المال مثل المعدات و الآلات الصناعية الثقيلة بصورة عامة، وتصدر الفائض من إنتاجها من هذه السلع، وتقوم باستيراد احتياجاتها من السلع الأخرى.

ثانيا: حجم الإنتاج والتوسع فيه ويعتبر الأساس الثاني لقيام التبادل الدولي حسب نظرية هكشر ـ أولين، فالتوسع في حجم الإنتاج يؤدي إلى تخفيض تكاليف إنتاج السلع، وبالتالي تخفيض ثمنها مما يؤدي إلى زيادة الطلب عليها من الدول الأخرى وزيادة صادراتها، وهكذا نجد أن الإنتاج الكبير يؤدي إلى نفس مزايا الوفرة النسبية لعناصر الإنتاج في الدول المختلفة.

إن المدرسة الحديثة (Modren) في التجارة الدولية كما سنرى تبدأ مع افتراض أن دوال الإنتاج هي في الحقيقة متشابهة بين الدول . وقد وضحت النظرية الحديثة وجود الميزة النسبية مع الاختلافات في نسب عناصر الإنتاج (Factor Proportions) .

3-9-1 فرضيات نظرية نسب عناصر الانتاج

إن أية نظرية اقتصادية لا بد أن تعتمد على افتراضات (Assumptions) أولية تبسط عرض الحقيقة أو الواقع الذي تحاول النظرية الاقتصادية دراسته . فالافتراضات تضيق بؤرة التحليل أو تركيزه وتجعله محصوراً بعلاقة واحدة أو علاقتين يعدهما الاقتصادي هما العلاقات الأكثر أهمية . إذ أن مجموعة القيود التي تضعها الافتراضات تقرر مدى فائدة النظرية وتطبيقاتها العملية . لذلك وقبل أن ننتقل لدراسة النظرية الحديثة في التجارة الدولية يجب أن نلخص الافتراضات التي استندت إليها

النظرية الكلاسيكية في التجارة الدولية . وقد دعانا إلى هذا أن النظرية الحديثة في التجارة الدولية استمدت حداثتها وتطورها من خلال محاولاتها توسيع النظرية الكلاسيكية في التجارة الدولية خارج حدود افتراضاتها الأولية .لقد كان **الافتراض الأول** : الذي استندت إليه النظرية الكلاسيكية إن هناك دولتين فقط وسلعتين فقط كما افترضها ريكاردو . ولكن الآن هناك مئات الدول وعدداً كبيراً جداً من السلع تدخل في مجال التجارة الدولية . أما **الافتراض الثاني :** فهو يتعلق بنظرية القيمة في العمل (Labour Theory of Value) حيث اعتقد ريكاردو أن قيمة السلعة تعتمد على كمية العمل المبذول في إنتاجها . **الافتراض الثالث :** هو أن تكاليف الإنتاج ثابتة وهنا أيضاً لم يسمح ريكاردو لتكاليف إنتاج الوحدة الواحدة أن تتغير مع الإنتاج . لقد قامت المدرسة الكلاسيكية لوضح **افتراض رابع** : ينص على أن أجور النقل تساوي صفراً . إن ريكاردو بوصفه هذا الافتراض فإنه قد عظم منافع التجارة كثيراً (أي أكثر من الواقع الفعلي) . فقد ذكر ريكاردو بوضوح أن من الصعوبة الحصول على أرباح بتبادل السلع ذات الحجم الكبير والقيمة الصغيرة **.الافتراض الخامس** : للمدرسة الكلاسيكية هو أن عناصر الإنتاج (Factors of Production) حرة الحركة داخل القطر (Perfectly Mobile) وغير قادر على الحركة دولياً بشكل تام (Completely Immobile). أما **الافتراض السادس** : فهو إن المنافسة التامة (Perfect Competition) تسود أسواق عناصر الإنتاج وأسواق المنتوجات . **الافتراض السابع** : هو أن توزيع الدخل لا يتغير . والمقصود هنا حسب نموذج ريكاردو أن منافع التجارة الدولية يجب أن توزع بحيث لا تؤثر على توزيع الدخل ضمن حدود البلد الواحد . **الافتراض الثامن :** هو أن التجارة تحصل من خلال المقايضة (Barter) فقط . وهذا يعني أن النقود والأسعار ليست جزءاً من نموذج الميزة النسبية . فالبلدان يتقايضان بوحدات من السلع . أما **الافتراض التاسع والأخير** : فهو عدم وجود التغيير التقني (Technological Change) وليست هناك تنمية اقتصادية (Economic Development) وهذا يعني أن الاقتصاد العالمي (World Economy) هو اقتصاد ساكن (Static) .وبعد هذا الاستعراض الملخص لافتراضات المدرسة الكلاسيكية يمكننا الآن أن نبدأ بدراسة النظرية الحديثة في التجارة الدولية وما قدمت به تلك النظرية من تغيير وتطوير في تلك الافتراضات التي قامت عليها النظرية الكلاسيكية . لقد قام كل من هكسجر (.E Heckscher) في عام 1919 وبرتل أولين (Bertil Ohlin, 1933) بخطوة أبعد وإلى الأمام في مجال نظرية التجارة الدولية، حيث نشر أولين (Ohlin) كتابه الموسوم " التجارة بين الأقاليم والدول " . (Interregional and International Trade) وفي عام 1933 فقد حصل خلال المائة عام بين ريكاردو وهكسجر – أولين تغييرات كثيرة وبخاصة في نهاية القرن التاسع عشر وبداية القرن العشرين ، حيث بدأت التجارة الدولية بالتوسع بسرعة حجماً ومدى . ففي الوقت الذي كانت فيه أوربا تهيمن على تجارة العالم كانت الولايات المتحدة ودول أمريكا اللاتينية وآسيا وأفريقيا واستراليا ونيوزلندا تبدأ بالمساهمة الفعالة والحركية في

التجارة الدولية وكانت قاعدة الـذهب (The Gold Standard) تمـول ذلـك النمـو في التجـارة عـلى نحـو فعال . حيث كانت الدول تتخصص في إنتاج وتصدير السلع التي تلائمهـا مـن حيـث الظـروف . فالمنـاطق الاستوائية ركزت على الحبوب والمطاط والشاي وبقية المواد الزراعية الأولية والمعادن . أمـا الـدول الغنيـة برؤوس الأموال مثل انكلترا فقد ركزت على إنتاج السلع المصنعة وتصديرها . إذ لاحظ أولين (Ohlin) نمـو الاعتماد المتبادل (Interdependence) بين نشاطات التجارة الدولية وكيف أن الطبيعة والتطور في الدول المتقدمة قد سمحا لكل الاقتصادات في العالم للمساهمة في مجال التجارة الدوليـة .لقـد قـام الاقتصـاديان السـويديان الحاصـلان عـلى جـائزة نوبـل في الاقتصـاد ايـلي هكسـجر (Eli Hechscher) وبيرتـل أولـين (Betertil Ohlin) باسـتخدام عنـاصر الإنتـاج (Factors of Production) لتوضـيح الميـزة النسـبية . إن فكرة هكسجر – أولين بسيطة تتضمن أن الدول تصـدر السـلع التـي يسـتخدم في إنتاجهـا عـنصر الإنتـاج الموجود بوفرة في تلك البلدان واستيراد السلع التي يستخدم في إنتاجها عـلى نحـو واسـع عنـاصر إنتـاج في البلدان المستوردة وهكذا فإن البلدان التي تمتلك وفرة من العمل (Labour) وكمية قليلة مـن رأس المـال (Capital) فإنها ستصـدر سـلعاً كثيفـة العمـل (Labour-Intensive) وتسـتورد سـلعاً كثيفـة رأس المـال (Capital-Intensive) حاول ريكاردو أن يوضح المحدد أو المقرر الرئيس للميزة النسبية . حيث كان يرى في نظريته أن الميزة النسبية تعتمد على الفارق المقارن (Comparative Difference) في إنتاجيـة العمـل بين الدول (هذا يتضمن فوراق تقنية) ولكن ريكاردو لم يوضح الأساس لتلك الفوارق. إن من أهم أهـداف نظرية هكسجر – أولين . التنبـؤ بـنمط التجـارة عـلى أسـاس الخصـائص المشـاهدة للبلـدان المسـاهمة في التجارة الدولية . لقد افترضت تلك النظرية أن التقنيات والأذواق متشابهة بين الدول المتاجرة بعضـها مـع بعض . كما أنها قـد عـزت الميـزة النسـبية إلى الفـوارق أو الاختلافـات في وفـرة المـوارد أو عنـاصر الإنتـاج (Factor Endowment)

3-9-2 جوهر نظرية هكسجر –أولين Hechscher- Ohlin Theorem يمكن أن يلخص بمسألتين

1. إن سبب وجود التجارة الدولية يعود إلى الفوارق في وفرة عناصر الإنتاج بين الدول المختلفة.
2. إن تأثير التجارة الدولية يميل إلى جعل أسعار عنـاصر الإنتـاج متسـاوية (Equalize Factor Prices) بين الدول . وهكذا فإن هذه الحركة في الأسعار تعوض عـن حركـة عنـاصر الإنتـاج (Factor Mobility) إلى مـدى معـين . (وهـذا مـا يـدعى بنظريـة تسـاوي أسـعار عنـاصر الإنتـاج) (The Factor Price Equalization Theorem) .

إن هذا النموذج في التجارة الدولية يفترض أن كـل بلـدين يـدخلان في تبـادل تجـاري يمتلكـان عـنصرين متجانسـين (Homogeneous) مـن عنـاصر الإنتـاج مثـل العمـل والأرض . كـما أنهـما ينتجـان تحـت

ظروف ثبات العوائد إلى الحجم (Constant Returns to Scale) سلعتين مثل الملابس والغـذاء وفضـلاً عن هذه الافتراضات الاولية للنموذج هناك افتراضات أساسية أهمها :

1- إن التقنية هي نفسها في كل البلدان وهذا يعني أن دوال الإنتاج متشابهة بين البلدان المختلفة . وهنا لا بد من تعريف فكرتين . **الأولى دالة الإنتاج** وهي العبارة التي توصف الكمية العظمى من الإنتاج التي يمكن إنتاجها من كميات محددة مـن عنـاصر الإنتـاج . أمـا **الفكـرة الثانيـة** فهـي **فكـرة عنـاصر الإنتـاج** (Factors of Production) وهنا نذكر أن هناك عناصر إنتاج نادرة وهناك عناصر إنتاج ليس لهـا سـعر وإن سعرها صفر مثل حالات الجو أو سقوط الأمطار وشروق الشمس والحرارة . وغير ذلـك مـن حـالات الجو ونحن هنا لا نلغي تأثير هذه العوامل في الإنتاج ولكننا نحذفها من التحليل مفترضين أنها نفسـها في كل أجزاء العالم وإنها تقرر إنتاجية العنصرين المهمـين أو الأساسـيين في الإنتـاج . والـذي يهمنـا هنـا هـو عناصر الإنتاج النادرة مثل العمل والأرض ورأس المال والتقنيات أو المعرفة بشكل عام . ويجـب أن نؤكـد أن تشابه دوال الإنتاج بين الدول هو افتراض ضروري لنظرية هكسجر –أولين . ولكن هـذا الافـتراض قـد يصمد أمام الاختبارات التجريبية (Empirical Tests) .

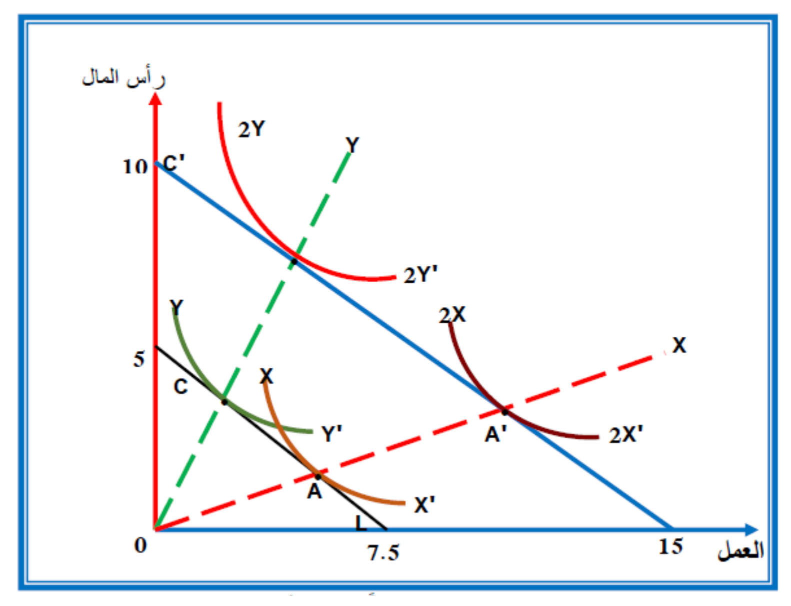
2- الافتراض الثاني يتعلق بكثافة عنصر الإنتاج . حيث أن نموذج هكسجر – أولين يتطلب أن تكون أحدى السلعتين مثلاً الملابس الجاهزة كثيفة العمل (Labour-Intensive) بالنسبة للسلعة الأخرى مثلاً الغـذاء التي تكون سلعة كثيفة رأس المال وكثيفة الأرض (Land-Intensive) .

من أجل توضيح الافتراض الثاني لا بد أن نقوم بتحليل مبسط فتقول إن الاختلافات في الشروط الأساسية التي تقرر الإنتاجية في بلدين هما A و B (وقد افترضنا أنهما يشكلان العالم) تعود إلى الكمية النسبية أو الكميات النسبية من رأس المال والعمل ففي حوزة هذين البلدين . وبعبارة مختصرة فإن الافتراض الانف الذكر يـنص على أن دوال الإنتاج متشابهة في البلدين . ولكن العرض النسـبي مـن عنـاصر الإنتـاج مختلـف . إذ أن دوال الإنتاج توضح توضيحاً دقيقاً الكمية الدنيا من عنـاصر الإنتـاج العمـل ورأس المـال المطلوبـة لإنتـاج كميـات مختلفة من سلعة معينة أو منتوج معين . كما أن هذه العلاقة هي علاقـة تقنيـة أو فنيـة . نفـترض أن دوال الإنتاج للسلعتين X ي Y تمتلك خصائص مبينة يمكن تحديدها بمساعدة الشكل (3-7) حيث يوضح المنحنـى (XX) يبين تركيبات (Combinations) من العمل ورأس المال المطلوبة لإنتاج وحدة واحدة من السلعة (x) ويسمى هذا المنحنى بمنحنى تساوي الكميات (Is quant) وهـو مقعـر إلى الـداخل (Convex) وهـذا التقعـر يعني أنه عندما تحذف وحدة واحدة من أحد عناصر الإنتاج على نحو متتابع أو متواصل يمكن أن يعوض عنهـا بإضافة وحدة واحدة من عنصر الإنتاج الثاني إلى عملية الإنتاج وبصـورة متواصـلة أيضـاً . إذ أن هـذه الظـاهرة تتضـمن معـدلات الإحـلال الحديـة المتناقصـة (Diminishing Marginal Rates of Substitution) وهـي

مفروضة كظاهرة مستمرة وبدون حدود إن التركيبة أو التوليفة الأقل كلفة من رأس المال والعمل والتي يستخدمها منتجوا السلعة x تتقرر عن طريق السعر النسبي (Relative Price) حيث يوضح الشكلان سعر ثلاث وحدات من العمل إلى وحدتين من رأس المال بوساطة الخطين المستقيمين المتوازيين وهما خطا الميزانية أو خط تساوي الكلفة (Iso- quality Lines) . فالخط الأول الأسفل (CL) يبين أن كمية معينة من النقود يمكن أن نشتري بها سبعاً ونصف وحدة من العمل أو خمس وحدات من رأس المال أو أي توليفة بين العنصرين الموجودين على ذلك الخط .إن نقطة (A) في الشكل (2-5) تعبر عن نقطة التماس (Tangency) بين خط تساوي الكميات وخط أو قيد الميزانية ،وهي تعبر عن التوليفة الأقل كلفة من العمل ورأس المال لإنتاج وحدة واحدة من السلعة (X) .

الخاصية الأخرى لهذا النوع من دوال الإنتاج هي أنها تتصف بثبات العوائد للحجم (Constant Returns to Scale) وهذه تعني أن الإنتاج يتضاعف عندما تضاعف حجم عوامل الإنتاج مع الاستمرار بنفس الكميات النسبية من كل عنصر من عناصر الإنتاج.

الشكل (3-9-2) يوضح اختلاف العرض النسبي في كثافة عناصر الإنتاج



وفي الشكل (3-9-2) الخط الجديد (C'L')رسم موازناً للخط الأول (CL) وهذا يوضح عدم تغيير الأسعار النسبية ، حيث أن المسافة بين الخط الجديد ونقطة الأصل هي ضعف مسافة الخط الأول عن نقطة الأصل وهذا بدوره يبين مضاعفة الكلفة.إن خط الميزانية الجديد (C'L') هو مماس لمنحنى تساوي الكمية (Is quant) (2XX) والذي يعبر عن مضاعفة حجم الإنتاج ، إن نقاط التماس بين

خطوط الميزانية ومنحنيات تساوي الكمية A . A تقعان على الخط OX المنطلق من نقطة الأصل والذي يعبر عن التوسع في إنتاج السلعة (X) مع ثبات نسب الكميات المادية من عناصر الإنتاج المستخدمة.

إن هذا النوع من دوال الإنتاج يستخدم غالباً في كل فروع علم الاقتصاد وهذه الدوال تمتلك عدداً من الخصائص الرياضية الملائمة كما أنها موجودة في عدد من الصناعات أو القطاعات . وفي الشكل (3-7) هناك دالة إنتاج أخرى للسلعة (Y) وهي من نفس نوعية دالة الإنتاج (X) وينطبق عليها نفس التحليل ، حيث نجد أن الخط OY المنطلق من نقطة الأصل تقع عليه نقاط التماس بين خطوط الميزانية ومنحنيات تساوي الكمية وفي مثالنا هذا نجد أن السلعة (xX هي سلعة كثيفة العمل (-Labour Intensive Good) أما السلعة (Y) فهي سلعة كثيفة رأس المال (Capital-Intensive Good)

3-9-3 الانتقادات الموجهة إلى نموذج هكسجر – أولين :-

على الرغم من انتشار استخدام هذا النموذج بين الاقتصادين فإنه تعرض لعدة انتقادات :

1- من افتراضات هذا النموذج إن الصناعات يمكن أن ترتب حسب كثافة استخدام رأس المال أو الأرض أو العمل (كثافة عناصر الإنتاج) . وهذا الافتراض يعد صعب التحقيق ، ففي حالة إنتاج الرز يمكن أن يكون ذلك الإنتاج كثيف رأس المال أو أقل كثافة أو قليل كثافة رأس المال مقارنة بإنتاج أنسجة القماش أو السيارات ، وهذا يعني أن كثافة عنصر الإنتاج في إنتاج أي نوع من السلع لا تبقى ثابتة وإنما تتغير بمرور الزمن وبتغير الظروف وحسب التطور الاقتصادي والتقني لدول العالم . لذلك فإن هذا الافتراض ربما لا يتحقق .

2- إن دور الطلب لم يدرس في نموذج هكسجر – أولين فربما ينتج أحد البلدان سلعة كثيفة العمل ولكن يستهلكها كلياً ضمن حدوده . لذلك فلن يكون من الضروري أن يقوم ذلك البلد بتصدير تلك السلع التي يستخدم فيها العمل بكثافة (البلد يمتلك وفرة قوة العمل) ، فالولايات المتحدة الأمريكية على سبيل المثال لا تنتج كمية كبيرة جداً من الرز وفقاً للمعايير الدولية ، ولكنها تستهلك كميات قليلة جداً من الرز . ولذلك فإن الولايات المتحدة الأمريكية تعد الآن من المصدرين الرئيسيين لمادة الرز في العالم . إذ أن طبيعة الطلب في هذه الحالة هي التي تحدد كميات التصدير من السلعة وليس الاختلاف في وفرة عناصر الإنتاج فقط .

3- إن نموذج هكسجر – أولين في التطبيق العملي يستخدم متغيرين فقط وغالباً هما العمل ورأس المال . فالنماذج ذات الثلاثة متغيرات صعبة التطبيق كما أن عناصر الإنتاج يفترض أن تكون متجانسة ولكن الأرض عنصراً من عناصر الإنتاج غير متجانسة.

4- وحتى عناصر الإنتاج الثلاثة ربما تعد تجريداً في حالة التطبيق العملي وغالباً ما تضاف عناصر أخرى . فهناك نماذج تضيف عنصر العمل الماهر متغير او عنصر العمل غير الماهر (Unskilled Labor) متغيراً آخر ، واستناداً إلى هذا فإن الولايات المتحدة تصدر سلعاً وخدمات كثيفة العمل الماهر مثل الأجهزة الالكترونية والحاسبات والخدمات الإدارية وتستورد سلعاً كثيفة العمل غير الماهر مثل المنسوجات والأحذية وغيرها ، وفي بعض الأحيان تضاف عناصر إنتاج أخرى إلى العناصر الثلاثة الأساسية مثل التقنيات .

5- إن الاختبارات التجريبية لنموذج هكسجر – أولين لم تكن جميعها متسقة مع نظرية هكسجر – أولين بشكلها التقليدي . أي أن النموذج لم ينجح بعض الأحيان للتعبير عن الواقع .

البطالة والميزة النسبية :-

عندما نفترض أن عناصر الإنتاج في بلد ما مستخدمه استخداماً كاملاً وفي كل الأوقات فإن ذلك يعني أن زيادة إنتاج أية سلعة أو مجموعة سلع لا يمكن أن يتم دون التقليل من إنتاج سلعة أخرى أو مجموعة سلع أخرى ، ولكن إذا كانت عناصر الإنتاج غير مستخدمة استخداماً كاملاً فإن من الممكن زيادة إنتاج أحدى السلع أو عدد من السلع دون أن يؤدي ذلك إلى تخفيض إنتاج أي من السلع الأخرى وذلك باستخدام العرض المتعطل من عناصر الإنتاج مثل العمل والأرض ورأس المال والإدارة وفي هذه الحالة الإضافي) تساوي صفراً ، وبعبارة أخرى إن البلد يستطيع أن يتحرك من نقطة تقع داخل المساحة المستوية لمنحنى إمكانية الإنتاج إلى نقطة تقع على منحنى إمكان الإنتاج (Production Possibilities Curve) وكما سيرد تفصيل هذه الحالة في الفصول القادمة .والذي يهمنا هنا هو مدى تأثير عناصر الإنتاج العاطلة على مصداقية نظرية الميزة النسبية ، إذ أن الاستخدام الكامل لعناصر الإنتاج يمكن أن ينجز أو يتم الوصول إليه بدون التضحية بالفوائد (Gains) الحاصلة من التجارة الدولية فالبلد يستطيع أن يصل إلى الاستخدام الكامل لعناصر الإنتاج مع وجود المساهمة في التجارة الدولية الحرة لذلك فإن نظرية الميزة النسبية لا يمكن أن تتأثر مصداقيتها بسبب البطالة (Unemployment) .

التغيير في الأذواق وفي العرض من عناصر الإنتاج:

أفترض نموذج هكسجر – أولين أن الأذواق والعرض من عناصر الإنتاج والتقنيات ثابتة بدون تغيير ولكن هنا سنحاول أن نخفف من قيود هذا الافتراض فإذا نظرنا إلى السياق التاريخي لتطور التجارة الدولية نجد أن عمليات التبادل الدولية بين الدول تتضمن خلق حاجات جديدة وإشباع تلك الحاجات ، فالأذواق تتغير مع تطور التجارة التي بدورها تشبع كامل الحاجات المطلوبة للدول المختلفة. لقد أشار راجنار نركسه (Ragnar Nukse) إلى تأثير ظاهرة المحاكاة (Demonstration Effect) في البلدان الأقل تطوراً . حيث تعرفت تلك البلدان على وجود السلع في البلدان المتقدمة مما أدى ذلك إلى زيادة عبء البلدان الأقل تطوراً وإلى إشباع حاجاتهم المادية ، ويشبع الحس الداخلي لتلك البلدان في عرض نفسها من حيث إمكاناتها وتطوراتها . فعندما تدخل طرق الإنتاج الحديثة إلى المجتمعات الأقل تطوراً فإن ذلك بالضرورة ينتج أو يؤدي إلى إدخال طرق أو أنماط استهلاك حديثة ، إذ أن أثر ظاهرة المحاكاة في البلدان الأقل تطوراً هو أكثر أهمية وقوة ذلك لأن تلك البلدان غالباً ما ترغب في استيراد مختلف السلع من الدول المتقدمة، ولكن حتى بين الدول المتقدمة تكون التغيرات في الأذواق التي تأتي مع إدخال سلع جديدة مسألة ذات أهمية كبيرة ، فتجارة الدول المتقدمة أيضاً تتأثر بتغيير الأذواق في مجتمعاتها المختلفة ، والتغيير في الأذواق يؤدي إلى تغيير في خارطة منحني سواء الاستهلاك وخارطة منحني سواء التجارة (The Trade Indifference Curve) لذلك فليس هناك أساس لحساب أو لقياس الفوائد أو الخسائر من التجارة ، وكذلك فإن منحني عرض التجارة بالنسبة لبلد معين أيضاً يتحرك إذا بقي العرض من عناصر الإنتاج ومستوى التقنية ثابتاً وتغيرت الأذواق ، فإذا تغيرت الأذواق فإنها تغير حجم التجارة وكذلك معدلات التبادل (Terms of Trade) الدولي لذلك البلد ، وبشكل أكثر تحديداً نقول إذا تغيرت الأذواق في بلد ما بحيث ابتعدت الأذواق عن السلع التي يستوردها ذلك البلد واتجهت إلى السلع التي يصدرها ذلك البلد (بقيت الأشياء ثابتة) ، فإن حجم التجارة يتناقص ومعدلات التبادل التجاري لذلك البلد تتحسن .

4-9-3 لغز ليونتيف

في سنة 1952 قام الاقتصادي **فاسيلي ليونتيف** باختبار صحة نظرية الهبات النسبية لعناصر الإنتاج وذلك عن طريق استخدام بيانات عن الاقتصاد الأمريكي هذه البيانات تضمنت المدخلات من عنصري العمل وراس المال اللازمة لإنتاج ما قيمته مليون دولار من الصادرات الأمريكية بما أن الولايات المتحدة الأمريكية تتمتع بوفرة نسبية في عنصر راس المال، فإنه وفقال لنظرية من المتوقع أن يكون هيكل صادراتها مكون من سلع كثيفة راس المال بينما وارداتها تتضمن سلع كثيفة العمل لكي يتأكد من صحة هذا التوقع فإنه قد احتاج إلى بيانات عن درجة كثافة راس المال و العمل في

هيكل صادرات وواردات أمريكا تلك البيانات يمكن الحصول عليها من جدول المـدخلات و المخرجـات الذي يعرض تفصيلا لاحتياجات كل سلعة منتجة الجـدول أدنـاه يقـدم مـدخلات راس المـال و العمـل اللازمة لإنتاج ما قيمة واحد مليون دولار من الصادرات وبدائل الواردات

جدول 3-9-4 يبين عدد الوحدات المنتجة باستخدام نفس كمية العمل

الواردات	الصادرات	
309	**255**	**راس المال**
170	**182**	**العمل**
18	**14**	**راس المال / العمل ألف دولار لكل عامل**

انطلاقا من معطيات الجدول أعلاه يتضح أن إنتاج ما قيمتـه مليـون دولار في سـنة يتطلـب اسـتخدام مـا يعادل 255 ألف دولار من راس المال و كمية من العمل تساوي170 عامل أما إنتاج ما قيمته مليون دولار من السلع البديلة للواردات فإنه يتطلب استخدام ما يعادل309 ألف دولار و إلى كمية من العمل تساوي 182 عامل. ضف إلى ذلك أن إنتاج وحدة واحدة من الصادرات يتطلب 14 ألف دولار من أ رس المال لكل عامل، في حين أن إنتاج وحدة واحدة من السلع البديلة للـواردات يتطلـب 18 ألـف دولار لكـل عامـل. و بذلك فإن السلع البديلة للواردات لأمريكا تتمتع بارتفاع نسبة راس المال / العمل مقارنة بالصادرات التـي تتمتع بانخفاض نسبة راس المال / العمل. معنى ذلك أن أمريكا تصدر السلع كثيفة العمل تستورد السـلع كثيفة أ رس المال .وهذا ما يتعارض مع منطق نظرية هكشر- أولـين للهبـات النسـبية لـذلك عرفـت هـذه النتيجة بلغز ليونتيف. لقد ظهرت تفسيرات عديدة لنتائج دراسة ليونتيف السابقة، وفـيما يـلي نسـتعرض بعض من هذه التفسيرات:

أ- فعالية عنصر العمل وكفاءته:

حاول ليونتيف نفسه تفسـير التنـاقض اسـتنادا إلى أن كفـاءة وإنتاجيـه العامـل الامـريكى تفـوق كفـاءة وإنتاجيه العامل الاجنبى بمقدار ثلاثة أمثال فربما تكون الولايات المتحدة دولة وفيرة العمل, أي إذا قمنا بمضاعفة القوة العاملة الأمريكية بثلاثة أمثالها، ومقارنة الرقم الذي تم الحصول عليه بمقـدار رأس المـال المتاح لأمريكا.

ومن الصعوبة بمكان قبول هذا التبرير، حقا تشير نتائج الدراسات الإحصـائية إلى ارتفـاع كفـاءة العامـل الامريكى من غيره ولكن بنسب تتراوح بين 20-25% ولـيس 300%، ولمـاذا لا تقـوم أيضـا بمضـاعفة رأس المال الامريكى بنفس المضاعف (ثلاثة أمثال)، حيث تشير الدراسات أيضا عـلى ارتفـاع كفـاءة رأس المـال الامريكى عن نظيره الاجنبى، وبالتالي لن تتأثر الوفرة النسبية في الولايات المتحدة ويظل اللغز موجودا.

ب- تحيز الطلب:

في ضوء هبات عوامل الإنتاج، تتواجد ميزة نسبية لكل دولة في إنتاج السلع التي تستخدم عامل الإنتاج الأوفر بكثافة، وبالتالي تتخصص في إنتاج وتصدير هذه السلع. ولكن ظروف الطلب قد تغير مسار الأمور. فإذا كانت الدولة الغنية في رأس المال تفضل استهلاك المزيد والمزيد من السلع كثيفة رأس المال فانه لا يبقي فائض للتصدير، ولذا فإنها قد تصدر السلع كثيفة العمل بدلا من تصدير سلعة الميزة، ويطلق على هذه الحالة اصطلاح انعكاس أو تحيز الطلب. وبذلك يمكن تفسير المعضلة على أساس رغبة الولايات المتحدة في استهلاك المزيد من السلع كثيفة رأس المال، مما يقودها إلى استيرادها من باقي العالم بالرغم من امتلاكها الكثير من رأس المال بالنسبة لكل عامل.

ت- **انعكاس كثافة العوامل:**

يشير انعكاس كثافة عوامل الإنتاج إلى الموقف الذي تكون فيه سلعة معينة كثيفة العمل في دولة وفيرة العمل، وتكون سلعة كثيفة رأس المال في دولة وفيرة راس المال، ويتوقف الأمر على درجة أو سهولة إحلال عنصر انتاجى محل أخر في الإنتاج. وعندما ينخفض السعر النسبي لعنصر انتاجى معين، يتم استخدام هذا العنصر الإنتاجي بكثافة أعلى مما كانت عليه، وبالتالي قد تتحول السلعة من سلعة كثيفة العمل إلى سلعة كثيفة رأس المال أو العكس.

وكانت أول دراسة تطبيقية في هذا الخصوص هي التي قام بها منحاس Minhas عام 1962. وقد انتهى إلى إمكانية حدوث انعكاس في كثافة العوامل إلا أن ليونتيف قام في عام 1964 بتفنيد دراسة منحاس، وأشار إلى انه بتصحيح احد المصادر الهامة للتحيز في دراسة منحاس تنخفض إمكانية حدوث الانعكاس.

ث- هيكل الحماية:

يقصد بهيكل الحماية، مجموعة التدابير الكمركية وغير الكمركية التي يتم استخدامها للتأثير على حجم ونمط التجارة الخارجية للدولة، وبالتالي تؤثر على حرية التجارة.

وقد حاول تريفز Travis في دراسته عام 1971 تفسير لغز ليونتيف من خلال سياسة التعريفة الكمركية الأمريكية، والتي لوحظ تشددها في مواجهة الواردات كثيفة العمل. فقد كانت أكثر الصناعات احتياجا للحماية في الولايات المتحدة هي الصناعات كثيفة العمل، الأمر الذي حد من تدفق الواردات كثيفة العمل إلى أمريكا، أما الصناعات كثيفة رأس المال فهي صناعات قوية لا تحتاج إلى حماية، ومن ثم لم تتحيز السياسة التجارية الأمريكية ضدها، الأمر الذي أدى إلى تدفقها بشكل أسهل من الصناعات كثيفة العمل. كما أن الواردات الأمريكية في دراسته ليونتيف كانت في معظمها نفط خام

ولب الورق ونحاس ورصاص خام...الخ والسبب في استيرادها ببساطة هو عدم استطاعة أمريكا إنتاجها. وتتصف هذه المنتجات بأنها أكثر كثافة رأسمالية من كثير من المنتجات الأخرى.

ج- رأس المال البشرى:

ركزت الدراسات في السنوات الأخيرة بصفة خاصة على الاستثمار في رأس المال البشرى Human Capital كتفسير لتدفقات التجارة من ناحية، وكتبرير للغز ليونتيف من ناحية أخرى. فالدول كالأفراد تستثمر للمستقبل ليس فقط بتراكم رأس المال العيني في شكل عدد وآلات وإنشاءات ومخزون وغير ذلك ولكن أيضا بالإنفاق على التعليم والتدريب، اى الاستثمار في البشر. ويترتب على هذا الاستثمار الأخير ارتفاع في مستوى إنتاجية ومهارة العاملين، وقدرتهم على إنتاج ما لا يستطيع غيرهم من العمالة العادية إنتاجه من سلع عالية التعقيد، فالعامل في مصانع الطائرات والأقمار الصناعية والالكترونات يحتاج إلى تعليم وتدريب ورعاية صحية ونفسية تختلف عن العامل في مصنع للأحذية أو المنسوجات أو الأثاث.

وعليه يمكن تقسيم عنصر العمل إلى مجموعتين متمايزتين بحسب مستوى المهارة والتدريب, فالمجموعة الأولى تضم العمل بالمفهوم التقليدي أو العمل غير الماهر. وتضم المجموعة الثانية العمل الماهر (أو رأس المال البشرى)، وبالتالي يمكن الإشارة إلى بعض المنتجات باعتبارها كثيفة المهارة.

ومن الطبيعي أن يحصل العمل الماهر على أجور أعلى كثيرا مما يحصل عليه العمل غير الماهر، بحيث يمكن اعتبار نسبة كبيرة من اجمالى الأجر على أنها عائد على رأس المال البشرى أكثر من كونها مدفوعات نظير خدمات العمل العادية.

ح- **اثر البحوث والتطوير:**

ويرتبط هذا التفسير إلى حد كبير بالنقطة السابقة المتعلقة برأس المال البشرى، حيث يتم الربط بين الإنفاق على أنشطة البحوث والتطوير R&D وكفاءة أداء الصادرات.

ولقد أشار كل من جروبل Gruber، وكيسنيج Keesing إلى وجود نوع رأسمال المعرفة knowledge تنتج عن البحوث والتطوير، ويؤدى ذلك إلى زيادة في قيمة الإنتاج المشتق من مقدار معين من المواد الخام والموارد البشرية. ولذلك نستطيع أن نلحظ دور رأس مال المعرفة ورأس المال البشرى في تحديد نمط التجارة الأمريكية وهى أمور لم يأخذها ليونتيف في دراساته.

ويرتبط بذلك أيضا، ما يترتب على توسع أنشطة البحوث والتطوير من فجوة تكنولوجية، تجعل الدولة تتمتع بميزة نسبية مؤقتة في السلعة المعنية خلال المرحلة الأولي في دورة حياة السلعة.

3-10 نظرية التبادل (الطلب)اللامتكافئ:

وفق للنظرية الكلاسيكية وكذلك لنظرية التوافر النسبي لعوامل الإنتاج، فإن من شأن التبادل الدولي أن يعود بالنفع على كل أطراف هذا التبادل،كما من شأنه أيضا أن يؤدي إلى تقارب مستويات الدخول في الدول المختلفة، غير أن واقع التبادل الدولي يشير إلى عكس ذلك حيث أن عدم التكافئ هو السمة الأساسية البارزة لهذا التبادل، وإنطلاقا من هذا الواقع ظهرت إبتداءا من الخمسينات في كتابات بعض الاقتصاديين من أمثال ميردال وبريبيش وسنجر وغيرهم بعض الأفكار التي تشكل في مجموعها "نظرية التبادل اللامتكافئ" ومحورها أن الدول المتخلفة تمثل دائما الطرف الأضعف في عملية التبادل، بمعنى أن التبادل بين مجموعة الدول المتقدمة ومجموعة الدول النامية هو "تبادل لا متكافئ" وقد أوضح الاقتصادي السويدي ميردال أن التبادل الدولي لا ينتج عنه النفع المتبادل والإتجاه نحو التعادل في الدخول كما تقول النظرية الكلاسيكية ونظرية هكشر- أولين بل أن إستنتاجات النظريات السابقة إنما جاءت وفقا للافتراضات التي بنيت عليها مثل :

أ- التوازن المستقر: الذي يعني في مجال التجارة الدولية أن الاختلافات بين الدول في أسعار عوامل الإنتاج والدخول تولد قوى تلقائية من خلال التبادل تؤدي إلى تلاشي تلك الاختلافات.

ب- إنسجام المصالح: ومضمونه عدم وجود تناقض بين طرفي التبادل.

ج- المنافسة الكاملة: والتي تعني أنه ليس بمقدر أي من طرفي التبادل تحديد نتيجة التبادل بمفرده. ويرى ميردال أن هذه الافتراضات على النحو التالي :

- أن العملية الاقتصادية هي عملية تراكمية أي أنه ليس هناك توازن مستقر وذلك يعني أن الاختلافات في أسعار عوامل الإنتاج والدخول في ظل تقسيم العمل الدولي الراهن إلى المزيد من الاختلافات؛
- إن إنسجام المصالح لا يعبر إلا عن وجهة نظر الطرف المستفيد من النمط الحالي لتقسيم العمل الدولي أي الدول المتقدمة؛
- إن المنافسة الكاملة لا وجود لها واقعيا في إطار العلاقات بين الدول المتقدمة والدول المتخلفة وذلك نتيجة الظروف الاقتصادية والاجتماعية والثقافية التي تعيشها الأخيرة.

ويخلص **"ميردال"** إلى أن النتيجة المنطقية لكل ذلك هي إزدياد اللامساواة بين الدول المتقدمة والدول المتخلفة بسبب عدم التكافئ بينهما في التبادل، أما الاقتصادي الأرجنتيني "**راول بريبيش**" فقد أوضح من جهته أن معدلات التبادل بين السلع الصناعية التي تنتجها الدول المتقدمة والمنتجات الأولية التي تنتجها الدول النامية، تميل على المدى الطويل إلى غير صالح الأخيرة وهذا ناتج بنظره عن عدم التكافئ بين هاتين المجموعتين من الدول في مجال التبادل التجاري، ولذا يوصي بريبيش الدول المتخلفة برفض سياسة حرية التجارة وإتباع سياسة تجارية حمائية تمكنها من بناء صناعاتها الوطنية.

وفي عام 1969 نشر الاقتصادي الفرنسي "**أرجيري – إمانويل**" مؤلفه "التبادل اللامتكافئ" الذي شرح فيه طبيعة علاقات التبادل بين الدول المتقدمة والمتخلفة، موضحا أنها تتميز بعدم المساواة أو بمعنى آخر أن التبادل غير متكافئ وقد ثرت نقاشات حادة حول أفكار إمانويل، الذ يرى أن التبادل اللامتكافئ ما هو إلا نتيجة تواطؤ إجتماعي عام في الدول الغنية، حيث ساهم سكانها في إستغلال الدول الفقيرة فجميع الطبقات الإجتماعية المساهمة في النظام الاقتصادي العالمي يكون شغلها الشاغل زيادة نصيبها من الدخل الوطني، دون أن توجه أدنى إهتمام لأشكال الاستغلال الرأسمالي للدول المتخلفة، وهكذا نرى أن سكان الدول الغنية لا يترددون في مساندة المؤسسات العسكرية والشركات الاحتكارية، التي تتعاون في إنتاج الأسلحة وبيعها بصرف النظر عن أشكال الاستغلال اللاحق للدول المتخلفة ويتولد عن هذا التبادل أرباح احتكارية للمؤسسات الرأسمالية، كما أنه يؤمن في الوقت نفسه الدخول والعمل للعاملين في الدول الصناعية، وهنا يجب التمييز بين القوتين المكونتين لمعدل الاستغلال، وهما الأرباح الزائدة التي يحصل عليها مالكوا رأس المال والأجور الزائدة التي يحصل عليها العمال وهذه الأجور الزائدة ، تمثل الفرق بين أجور العمال الصناعيين في الدول المتقدمة والأجور الزهيدة للعمال الزراعيين في البلدان المتخلفة .

أما سمير أمين فقد ترجم ما يقصده إمانويل بالتبادل اللامتكافئ إلى لغة الأرقام المأخوذة من عالم الواقع: إن القطاع الحديث (النفط والمناجم والمزارع الحديثة) في الدول المتخلفة التي يسميها دول الهامش أو الأطراف يساهم بما لا يقل عن ثلاثة أرباع صادرات هذه الدول 26 مليار دولار عام 1966 من أصل 35 مليار هي مجموع الصادرات ذاك العام ، ولو أن الدول المتقدمة أو دول المركز قامت بإنتاج هذه المنتجات بإتباع الأساليب نفسها المستخدمة في الدول المتخلفة لوصلت قيمتها 34 مليار دولار، أي بزيادة 8 مليارات وتعود هذه الزيادة إلى ارتفاع الأجور وبالتالي ارتفاع كلفة الإنتاج في الدول المتقدمة، ومن ناحية أخرى فإن الصادرات التقليدية التي تصدرها دول الهامش إلى دول المركز تبلغ قيمتها حوالي 9 مليارات دولار ولو صححت هذه القيمة على أساس نسبة الأجر في الوحدة المنتجة في الدول المتقدمة إلى نسبته في الوحدة المنتجة في الدول المتخلفة وهذه النسبة تعادل 2.5 تقريبا) لأصبحت هذه الصادرات 2.5 تقريبا، ومعنى ذلك أن إجمالي القيمة المحولة من دول الهامش إلى دول المركز التقليدية 23 مليار دولار (من إجمالي صادرات الدول وهي تمثل حوالي 22=(9-23)+(26-34) مليار دولار المستقطعه من كافة القطاعات وهي كذلك تمثل ما يزيد عن ضعف رأس المال الخاص والمعونات الموجهة من المركز إلى الأطراف، والسبب الأساسي في ذلك يعود إلى التبادل اللامتكافئ، أما السبب في عدم تساوي الأجور بين الدول فإن "**سمير أمين**" يرجعه إلى أسباب تاريخية (التكوينات الاجتماعية المختلفة في الدول) وهذا حسب رأيه يشكل نمطا معينا

من التخصص ونظاما للأسعار الدولية يجعل اللاتكافئ أبديا، بالإضافة إلى ذلك هناك عوامل أخرى تدعم هذا الإتجاه من أهمها:

-وجود الشركات متعددة الجنسيات وهي شركات احتكارية تسيطر على عمليات إنتاج وتوزيع منتجات الدول المتخلفة وهذا ما يساعد على تحويل موارد دول الهامش إلى دول المركز؛

-احتكار الدول المتقدمة للتكنولوجيا والمغالاة في رفع أسعارها وهذا ما يترتب عليه تكنولوجية تعمل ليس فقط على تحويل موارد الدول المتخلفة نحو الدول المتقدمة بل على تكريس سيطرها عليها.

من خلال ما سبق ذكره من تحليل للنظريات الاقتصادية في مجال التجارة الدولية يمكننا القول بأن الطرح الكلاسيكي يعتبر رائدا في وضع أسس وقواعد التبادل الدولي،كما أن له الفضل في إرساء الدعائم الأولى للتخصص والتقسيم الدولي للعمل كما هو الحال اليوم وهذا بفضل مفكريه ومبدعيه الذين نشروا أفكار داعمة لحرية التجارة الدولية بإعتبارها أحسن سياسة للأقطار، إلا أن هذا الفكر لم يعمر طويلا حيث تعرض لانتقادات شديدة من طرف مفكرين آخرين في مقدمتهم هكشر وأولين الذين مهدوا الطريق لظهور طرح آخر لتفسير ظاهرة التجارة الدولية وهو الطرح النيوكلاسيكي والذي بدوره أيد دعم حرية التجارة وتقسيم العمل الدولي، غير أن هذا الأخير إنتقد بشدة رغم دوره الكبير في تحليل نظرية التجارة الدولية، ليظهر بذلك طرح جديد قام على مجموعة من الافتراضات الواقعية أبرزها إدخال العامل الديناميكي في التحليل وهذا خلافا للنظريات الاقتصادية السابقة التي اعتمدت على التحليل الساكن (الإستاتيكي) كمنهاجا لها في تحليل وتفسير التجارة الدولية، وهكذا فإن النظريات المفسرة لنظرية التجارة الدولية تؤكد حتمية التبادل التجاري الدولي وتؤكد ضرورة وضع وإرساء مجموعة من الإجراءات والقواعد التي من شأنها تنظيم إستمراريته أطلق عليها سياسات التجارة الدولية هدفها تحرير أو إعاقة حركة التجارة بين الدول.

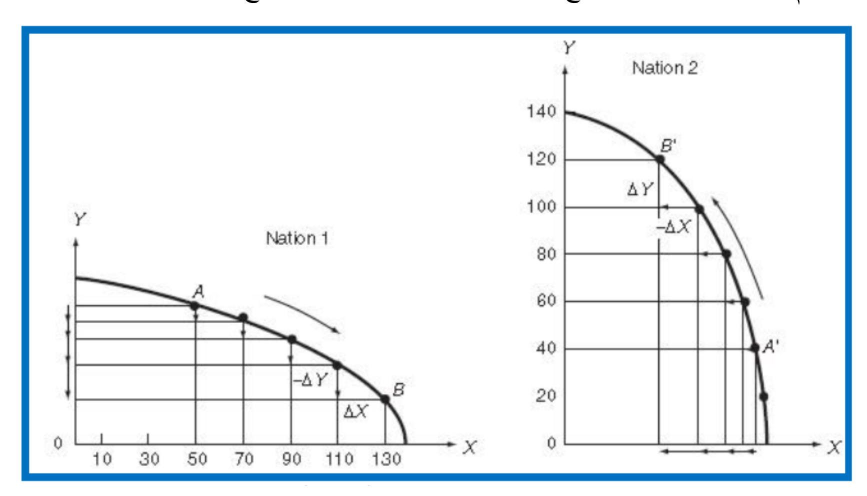
11-3 التجارة وتزايد التكاليف:

حدود إمكانيات الإنتاج في حالة التكاليف المتزايدة

في الحالة الأكثر واقعية بالنسبة لدولة ما أن تواجه تكاليف فرصة بديلة متزايدة عوضا عن تكاليف فرصة ثانية، فتكاليف الفرصة البديلة المتزايدة تعني أنه على الدولة أن تتخلى بشكل متزايد عن سلعة ما لتحرير القدر الكافي من الموارد لإنتاج كل وحدة إضافية من سلعة أخرى ، تكلفة الفرصة البديلة المتزايدة تؤدي إلى تقعّر منحنى حدود إمكانيات الإنتاج عن المنحنى الأصلي.

يظهر الشكل 3-11 ادناه حدود إمكانيات الإنتـاج الافتراضـية للسـلعتين X وY للـدولتين ، كـلا المنحيـين يبدو مقعر، مما يعكس حقيقة أن ظل دولة من الدولتين تتكبّد تكاليف فرصة بديلة متزايدة لإنتاج كلتا السلعتين. بفرض أن الدولة أ سوف تقوم بإنتاج كمية أكبر من السـلعة X، انطلاقـا مـن النقطـة A عـلى حدود إمكانيات الإنتاج، بناءَ على أنه في النقطة A تسـتعمل الدولـة أصـلا كـل مواردهـا وبالتكنولوجيـا المتوفرة الأفضل، لا يمكن للدولة أن تنتج مزيدا من السلعة X إلا بالتخلي عن إنتاج السلعة Y.

الشكل 2 يظهر أنه من أجل كل كمية إضافية مقدرة بـX20 تنتجها الدولة 2، يجـب عليهـا الـتخلي عـن المزيد من السلعة Y، تكاليف الفرصة البديلة المتزايدة بدلالة Y التي تواجهها الدولـة 2 تعكسـها تزايـد طول الأسهم المتجهة للأسفل كما ينتج عنها منحنى حدود إمكانيات إنتاج مقعّر باتجاه نقطة المبدأ.



شكل 3-11 حدود إمكانيات الإنتاج للدولتين 1 و 2 في حالة التكاليف المتزايدة

يعكس تقعر حدود إمكانيات الإنتاج تكـاليف فرصـة بديلـة متزايـدة في كـل دولـة مـن الـدولتين لكلتـا السلعتين، وعليه فإن الدولة 1 يجب عليها التخلي عن مزيد من السلعة Y مقابل زيادة إنتاجهـا بكميـة إضافية مقدارها X20 وهو ما توضحه الأسهم المتجهة للأسفل والمتزايدة الطول. بالمثل: الدولـة 2 تتكبـد تكلفة فرصة بديلة متزايدة بدلالة السلعة X المتمثلة في الأسـهم متزايـدة الطـول المتجهـة نحـو اليسـار مقابل كل كمية إضافية مقدارها 20 Y تنتجها.

الدولة 2 تواجه أيضا تكلفة فرصة بديلة متزايدة في إنتاج السلعة Y، يمكن إثبات هـذا بيانيـا بإظهـار أن الدولة 2 يجب أن تتخلى عـن مقـدار متزايـدة مـن X مقابـل كـل كميـة إضـافية مقـدارها Y20 تقـوم بإنتاجها. بدلا من إثبات ذلك في حالة الدولة 2، سوف نوضح التكاليف المتزايـدة بالنسـبة لــY في حالـة الدولة 1 انطلاقا من 'A نحو الأعلى على طول حدود إمكانيات الإنتاج للدولة 1، نلاحظ الأسهم المتزايدة الطول المتجهة نحـو اليسـار، التـي تعكـس مقـدار مـا يجـب أن تـتخلى عنـه الدولـة 1 مـن السـلعة X

مقابل كل Y20 إضافية تقوم بإنتاجها، ومن ثم فإنه منحنى حـدود إمكانيـات الإنتـاج المقعـر للدولـة 2 والدولة 1 يعكس تكلفة الفرصة البديلة المتزايدة لإنتاج كلتا السلعتين في كل دولة.

المعدل الحدي للتحويل

المعدل الحدي للتحويل (MRT) لـX مقابل لـX هو مقـدار مـا يجـب أن تـتخلى عنـه دولـة مـا مـن Y مقابل كل وحدة إضافية تنتجها من X، ومن ثم فإنّ MRT هو مسمى آخر لتكلفة الفرصة البديلة لــX السلعة المتمثلة على المحور الأفقي والمعطى بالقيمة المطلقة للميل حـدود إمكانيـات الإنتـاج في نقطـة الإنتاج في الشكل 3-11 قيمة ميل حدود إمكانيات الإنتاج MRT للدولة 1 عند النقطة A هو 3/1 هـذا يعني أن الدولة 1 يجب عليها التخلي على 3/1 وحدة مـن Y لتحريـر القـدر الكـافي مـن المـوارد لإنتـاج وحدة إضافية من X عند هذه النقطة المثل فإنّ الميل أو MRT يساوي 1 عند النقطة B، هذا يعنـي أن الدولة 1 يجب عليها التخلي عن وحدة واحدة من Y لإنتـاج وحـدة واحـدة إضـافية مـن X عنـد هـذه النقطة. وعليه فإنّ الانتقال (التحرك) من النقطة A نحـو الأسـفل إلى B عـلى حـدود إمكانيـات الإنتـاج للدولة 1 يؤدي إلى زيادة الميل MRT من 3/1 عند النقطة A إلى 1 عند النقطة B ويعكس تزايد تكلفة الفرصة البديلة في إنتاج مزيد من السلعة X، وهو ما ينـاقض حالـة الخـط المسـتقيم لحـدود إمكانيـات الإنتاج كما في كانت تكلفة الفرصة البديلة لـX ثابتة بغض النظر عن مسـتوى الإنتـاج وتعطـى بالقيمـة الثابتة لميل MRT حدود إمكانيات الإنتاج.

أسباب تزايد تكلفة الفرصة البديلة وحدود الإنتاج

لقد أرينا معنى تكلفة الفرصة البديلة المتزايدة والتي يعكسها تقعر حدود الإنتاج، لكـن كيـف تنشـأ تكلفة الفرصة البديلة المتزايدة؟ ولماذا تعتبر أكثر واقعية من تكلفة الفرصة البديلة الثابتة؟

ينشأ تزايد تكلفة الفرصة البديلة بسـبب 1- عـدم تجـانس عوامـل الإنتـاج أو المـوارد بمعنـى أن كـل وحدات نفس العامل ليست متماثلـة أو مـن نفـس النوعيـة ولا تسـتخدم بـنفس النسـبة الثابتـة أو الكثافة في إنتاج جميع السلع، هذا يعني أنها كلما أنتجت الدولة المزيد من سـلعة مـا، يجـب عليهـا استخدام موارد تصبح شيئا فشيئا غير فعّالة أو غير ملائمة لإنتاج هـذه السـلعة كنتيجـة، فـإنّ الدولـة يجب عليها التخلي عن المزيد عن السلعة الثانية لتحرير القدر الكافي مـن المـوارد لإنتـاج كـل وحـدة إضافية من السلعة الأولى.

عـلى سـبيل المثـال، بفـرض أن بعـض الأرض مـن دولـة مـا هـي عبـارة عـن سـهول ملائمـة لزارعـة القمح، وبعضها هضاب ملائمة للرعي وصناعة الحليب ،الدولة في الأصل متخصصه في القمح، وتحـاول الآن أن تركـز عـلى إنتـاج الحليـب بتحويـل تلالهـا مـن زارعـة القمـح إلى مراعـي تـتخلى الدولـة

على القليل من القمح وتحصل على الكثير من الحليب، وعليه فإنّ تكلفة الفرصة البديلة للحليب بدلالة كمية القمح التي يتم التخلي عنها تكون صغيرة في البداية. لكن إذا تواصلت عملية التحويل فإنه من المحتمل آخر الأمر أن السهول المناسبة أكثر لزارعة القمح، سوف تستعمل للرعي، كنتيجة لذلك فإن تكلفة الفرصة البديلة للحليب تزيد، وبتقعر منحنى حدود إمكانيات الإنتاج الفرق بين حدود إمكانيات الإنتاج للدولة 1 والدولة 2 من الشكل 1.2 يعود في الواقع إلى أن الدولتين لديهما موهوبات مختلفة من عوامل الإنتاج تحت تصرفهما و/أو تستعملان تكنولوجيا مختلفة في الإنتاج. في العالم الواقعي تختلف حدود إمكانيات الإنتاج بين الدول عادة، بناءً على أنه عمليا لا تملك أي دولتين نفس عوامل الإنتاج حتى وان كانت لديهما نفس التكنولوجيا. بحكم أن العرض أو توفر عوامل الإنتاج و/أو التكنولوجيا يختلف عبر الزمن، تتغير حدود إمكانيات الإنتاج للدولة، نوع ومدى هذا التغير يعتمد على نوع ومدى التغيير الواقع.

المعدل الحدي للإحلال

المعدل الحدي للإحلال MRS لـ X مقابل Y بخصوص الاستهلاك يرمز لمقدار Y الذي يمكن أن تتخلى عنه دولة ما مقابل وحدة واحدة إضافية من X مع بقائها على نفس منحنى السواء، و يعطى بالقيمة المطلقة لميل منحنى السواء الجماعي عند نقطة الاستهلاك وينخفض كلما تحركت الدولة نحو الأسفل على المنحنى. مثلا، الميل أو المعدل الحدي للإحلال MRS لمنحنى السواء I أكبر عند النقطة N منه عند النقطة A بالمثل فإنّ الميل المعدل الحدي للإحلالMRS لمنحنى السواء 'I أكبر عند النقطة'A منه عند النقطة 'R. الانحدار في MRS أو الميل المطلق لمنحنى السواء هو انعكاس لحقيقة أنه كلما تم استهلاك كمية أكبر من X وكمية أقل من Y من طرف الدولة، كلما ازدت القيمة الحدية لوحدة Y مقارنة بوحدة X وعليه فإنّ الدولة يمكنها أن تتخلى عن قيمة أقل فأقل من Y لكل وحدة إضافية ترغب فيها من X. انحدار MRS يعني أن منحنيات السواء الجماعية محدبة باتجاه نقطة الاصل بينما تزايد تكلفة الفرصة البديلة في الإنتاج يتجسد في منحنى مقعر لحدود إمكانيات الإنتاج، انخفاض انحدار المعدل الحدي للإحلال في الاستهلاك يعكسه تحدب منحنيات السواء.

3-11-1 التوازن في حالة الا كتفاء الذاتي عدم وجود تجارة

ناقشنا سابقا حدود إمكانيات الإنتاج والتي توضح ظروف الإنتاج أو العرض، لدولة ما، سوف نرى الآن كيف يحدد تفاعل قوى العرض والطلب نقطة التوازن أو نقطة تعظيم الرفاهية الاجتماعية في دولة ما في حالة الاقتصاد المغلق أي في غياب التبادل التجاري.

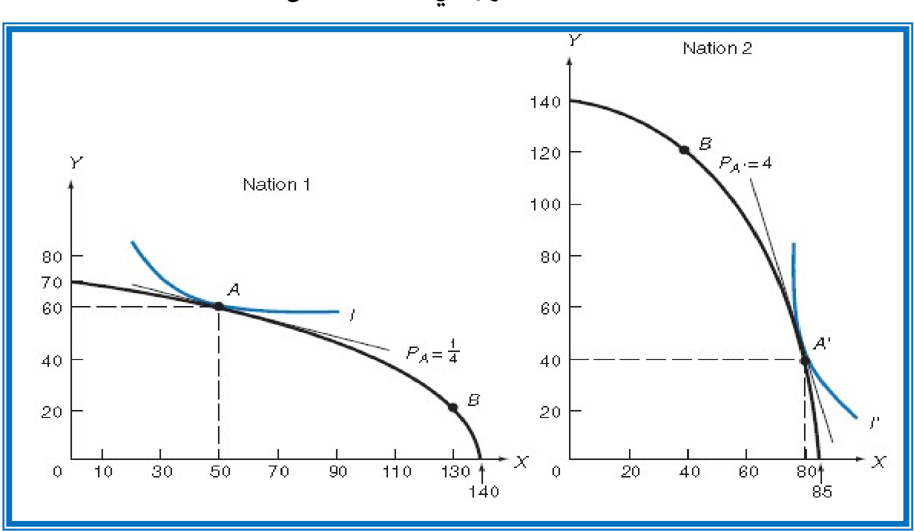
في غياب التبادل التجاري، تكون الدولة في حالة توازن عندما تبلغ أعلى منحنى سواء ممكن مع الأخذ بعين الاعتبار لحدود إمكانيات إنتاجها يحصل هذا عند النقطة التي يلامس فيها منحنى

السواء الدولة حدود إمكانيات الإنتاج للدولة الميل المشترك للمنحنيين عند نقطة التماس يعطي سعر السلعة النسبي التوازني الداخلي في الدولة ويعكس الميزة النسبية للدولة.

توضيح التوازن

الشكل 3-11-1 تجمع حدود إمكانيات الإنتاج ومنحنيات السواء المجتمعة أن منحنى السواء I هو أعلى منحنى سواء يمكن للدولة 1 أن تبلغه بواسطة حدود إمكانيات إنتاجها. وعليه تعتبر الدولة 1 في حالة توازن أو تعظيم لرفاهيتها عندما تنتج وتستهلك عند النقطة A في غياب التبادل أو الاكتفاء الذاتي. بالمثل تعتبر الدولة 2 في حالة توازن عند النقطة 'A عندما يلامس حدود إمكانيات إنتاجها منحنى السواء 'I. تجدر الإشارة إلى أنه باعتبار أن منحنيات السواء الاجتماعية محدبة ولا تتقاطع فإنّ هناك نقطة تماس أو توازن واحدة، علاوة على ذلك يمكننا أن تكون متأكدين من أن هناك نقطة توازن واحدة لأنّ هناك عدد لا نهائي من منحنيات السواء أي أن خريطة منحنيات السواء كثيفة، هناك نقاط محتملة على منحنيات سواء أدنى لكنها لا تعظم رفاهية الدولة، من جهة أخرى لا يمكن للدولة أن تبلغ منحنيات سواء أعلى بواسطة الموارد والتكنولوجيا المتوفرة حاليا.

شكل 3-11-1 التوازن في الاقتصاد المغلق



تعتبر الدولة 1 في حالة توازن عند A، أي تلامس حدود إمكانيات إنتاجها أعلى منحنى سواء ممكن. بالمثل تعتبر الدولة 2 في حالة توازن عند النقطة 'A عندما يلامس حدود إمكانيات إنتاجها منحنى السواء 'I. يعطي سعر السلعة النسبي التوازني للسلعة X في الدولة 1 بميل المماس المشترك للحدود إمكانيات الإنتاج الخاص بها ومنحنى السواء I عند نقطة A وهو $P_A=1/4$. أما بالنسبة الدولة 2 فالسعر هو $P_{A'}=4$. انطلاقا من كون سعر السلعة X أقل في الدولة 1 منه في الاخرى فهي تمتلك ميزة نسبية في السلعة X والدولة 2 تمتلك ميزة نسبية في Y.

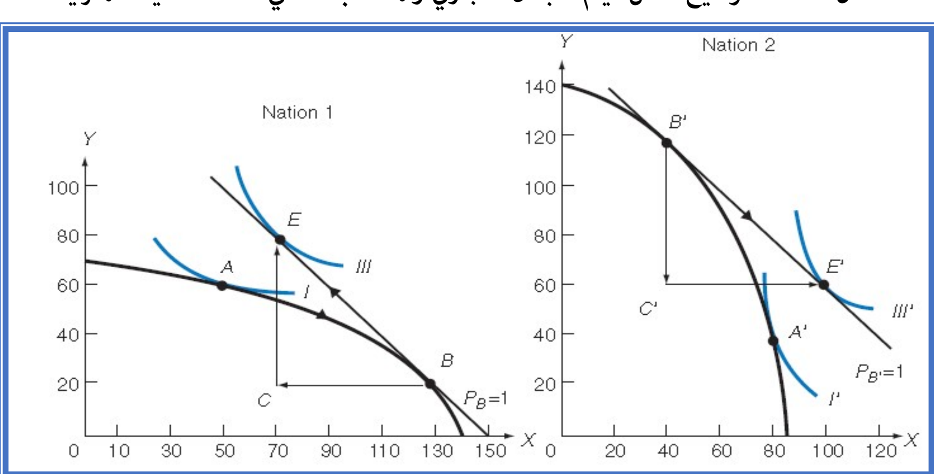
سعر السلعة النسبي التوازني والميزة النسبية

يعطي سعر السلعة النسبي التوازني في حالة الاقتصاد المغلق بميل المماس المشترك للحدود وامكانيات الإنتاج للدولة ومنحنيات السواء عند نقطة الاكتفاء الذاتي للإنتاج والاستهلاك، وعليه السعر التوازني النسبي لـ X هو: P_Y/P_X= 1/4 في الدولة 1 وP_A=P_Y/P_X =4 في الدولة وتختلف الأسعار النسبية في الدولتين بسبب اختلاف حدود إمكانيات إنتاجها ومنحنيات السواء من حيث الشكل والموقع.

2-11-3 أسس قيام التبادل التجاري ومكاسبه في حالة التكاليف المتزايدة

يعكس الفرق في الأسعار النسبية للسلع بين دولتين مزاياهم النسبية ويشكل أساس قيام تبادل تجاري متبادل المنافع، إن الدولة ذات السعر النسبي الأقل لديها ميزة نسبية في هذه السلعة ونقص نسبي في السلعة الأخرى مقارنة بالدولة الأخرى على كل دولة عندئذ أن تتحصص في إنتاج السلعة التي يملك فيها ميزة نسبية بمعنى ينتج من السلعة أكثر من احتياجاته الداخلية وتبادل جزءا من إنتاجه مع الدولة الأخرى مقابل السلعة التي لديه فيها نقص نسبي. مع ذلك فإنه بتخصص كل دولة في إنتاج السلعة التي تملك فيها ميزة نسبية فهي تتحمل تكاليف فرصة بديلة متزايدة وسيستمر التخصص حتى يتعادل بتساوي السعر النسبي للسلعة في الدولتين في المستوى الذي تكون فيه التجارة في حالة توازن، عندئذ وبقيام التبادل التجاري بينهما يتمكن الدولتين من استهلاك قدر أكبر مقارنة بحالة غياب التجارة.

شكل 3-11-2 توضيح أسس قيام التبادل التجاري والمكاسب منه في حالة التكاليف المتزايدة



في غياب التبادل التجاري كان Y السعر النسبي التوازني لـX هو P_A =1/4، في الدولة P_A ، في الدولة 2 =4 ، وعليه فإنّ الدولة 1 لديها ميزة نسبية في السلعة X والدولة 2 في السلعة Y مع وجود التبادل التجاري تتخصص الدولة 1 من النقطة A إلى النقطة B في الإنتاج عندئذ تبادل10X مقابل

10Y مع الدولة 2 أنظر المثلث BCE ينتهي استهلاك الدولة 1 إلى النقطة Eعلى منحنى السواء III وعليه تكسب الدولة1 70X و70Y من التبادل التجاري مقارنة بنقطة الاكتفاء الذاتيA مع النقطة E. بالمثل فإنّ الدولة 7 تتكفل من النقطة A' إلى B' في الإنتاج، وبتبادل 10Y مقابل 10Xمع الدولة 1 أنظر المثلث BCE ينتهي استهلاك الدولة 2 إلى النقطة E' وتكسب أيضا 70X وY $P_B=P_{B'}=1$هو السعر النسبي التوازني- السعر الذي يتوازن عنده التبادل التجاريبفرض أن التجارة بين الدولتين أصبحت ممكنة مثلا عن طريق ازلة العراقيل الحكومية للتبادل التجاري، أو انخفاض جذري في تكاليف النقل، يجب على الدولة 1 الآن التخصص في إنتاج وتصدير السلعة X مقابل السلعة Y من الدولة 2، الشكل 3.2. يوضح كيفية حدوث هذا. انطلاقا من النقطة A نقطة التوازن في حالة الاقتصاد المغلق بما أن الدولة 1 تتخصص في إنتاج السلعة X وتتنقل للأسفل عبر حدود إمكانيات إنتاجها، ستتحمل تكاليف فرصة بديلة متزايدة في إنتاج السلعة X، ينعكس هذا في تزايد قيمة ميل حدود إمكانيات إنتاجها، انطلاقا من النقطة A وبما أن الدولة 2 تتخصص في إنتاج السلعة Y وانتقالها إلى أعلى على طول حدود إمكانيات إنتاجها، فهي تواجه تكلفة فرصة بديلة متزايدة في إنتاج Y ينعكس هذا في انخفاض قيمة ميل حدود إمكانيات إنتاجها ، انخفاض التكلفة البديلة لـX مما يعني ارتفاع تكلفة الفرصة البديلة لـY.

تستمر عملية التخصص هذه حتى تصبح الأسعار النسبية للسلعة ميل منحنى حدود إمكانيات الإنتاج متساوية في الدولتين، السعر النسبي المشترك الميل مع وجود التبادل التجاري سيكون في مكان ما بين السعر النسبي قبل التبادل التجاري 1/4 و4عند المستوى الذي تتوازن فيه التجارة. السعر هو $P_b=P_B=1$ مع وجود التبادل التجاري تنتقل الدولة 1 من النقطة A نحو الأسفل إلى النقطة B في الإنتاج عندئذ تبادل X10 مع Y10 مع الدولة 2 انظر مثل التجارة BCE ينتهي الأمر باستهلاك الدولة1 إلى النقطة E (20X وY90) على منحنى السواء الخاص بها III. وهو أعلى مستوى من الإشباع يمكن للدولة 1 أن تبلغه بوجود التبادل التجاري عند $P_Y/P_X=1$ وعليه تكسب الدولة 1 X70 Y70 مقارنة بنقطة توازنها في غياب التبادل التجاري ، قارن النقطة E على منحنى السواء III مع النقطة A على منحنى السواء I، الخط BE يسمى خط إمكانيات التبادل التجاري أو ببساطة خط التجارة، كون التبادل التجاري يكون على طول هذا الخط. بالمثل فإن الدولة 2 تنتقل من النقطة $\acute{A}$ إلى أعلى نحو النقطة $\acute{B}$ في الإنتاج ،وبمبادلة Y10 بـ10Xمع الدولة 1 أنظر مثلث التجارة BCE ينتهي استهلاكها إلى القطةE' (100X وY10) على منحنى السواء الخاص بهاIII . وعليه فإنّ الدولة 2 تكسب 70X و70Y من التخصص في الإنتاج والتبادل التجاري. نشير إلى أنه مع التخصص ووجود التبادل التجاري، يمكن لكل دولة أن

تستهلك خارج حدود إمكانيات إنتاجها والتي تمثل أيضا حـدود إمكانيـات اسـتهلاكها في غيـاب التبـادل التجاري.

3-11-3 الأسعار النسبية التوازنية للسلع بوجود التجارة الخارجية

السعر النسبي التوازني للسلعة بوجود التجـارة هـو السـعر النسـبي المشـترك الموجـود في كلتـا الـدولتين والذي تكون عنده التجارة في حالة توازن، $P_B=P_B=1$ هـو السـعر النسـبي التـوازني للسـلعة، عنـد هـذا السعر النسبي فإن مقدار السلعة X التي ترغب الدولـة 1 في تصـدره X 10 المثـل فـإن حجـم Y الـذي ترغب الدولة في تصدره 10Y يساوي حجم الدولة 2 في تصديره Y 10 يطابق تماما حجم Y الذي ترغب الدولة 0 في استيراده عند هذا السعرY 10.

لا يمكن لأي سعر نسبي آخر أن يستمر لأنّ التجارة بين الدولتين تكون غير متوازنة على سبيل المثال عند $P_y/P_X=2$ الدولة 1 سوف ترغب بتصدير مقدار أكبر من ما ترغب في اسـتيراد الدولـة 2 مـن السـلعة X عند هذا السعر المرتفع، كنتيجة لذلك سينخفض السعر النسبي لـX نحو المستوى التوازني المساوي لــ1، بالمثل عند سعر توازني لـX أقل من 1، فإنّ الدولة 2 سترغب في استيراد قدر أكبر مما ترغـب في تصـديره الدولة 1 من السلعة X عند هذا السعر المنخفض ومن ثم فإنّ السعر النسبي لـX سوف يرتفـع، وعليـه فإنّ سعر السلعة X سوف ينجذب نحو السعر التوا زني المساوي 1 نفـس النتيجـة يمكـن الوصـول إليهـا بخصوص السلعة Y.

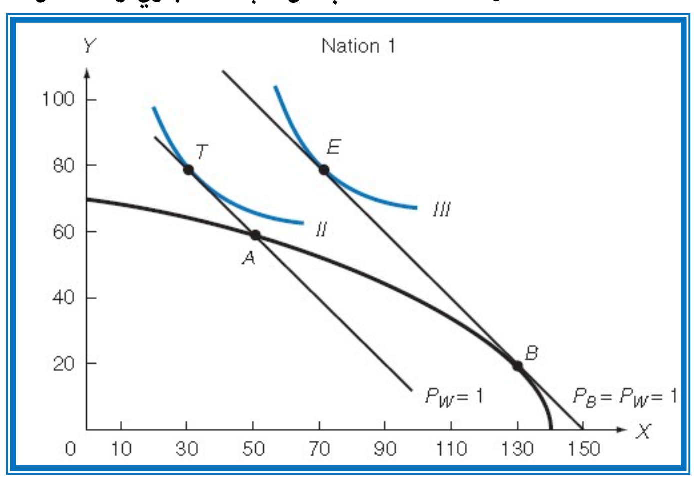
تم تحديد السعر النسبي التوازني في الشكل أعلاه بالمحاولة والخطأ، حيث تم تجربة عـدة أسـعار نسـبة حتى الوصول إلى السعر التوازني للتجارة، هناك طريقة نظرية أخرى أكـثر ثقـة لتحديـد السـعر النسـبي التوازني بوجود التجارة وهو ما يجعلنا إذن نستخدم كلا من منحنى الطلب الكلي ومنحنى العرض الكلي لكل سلعة في كل دولة، أو ما يسمى منحنيات العرض.

التخصص غير الكامل

هناك فرق أساسي واحد بين نموذجنا التجاري في ظل التكاليف المتزايدة وحالة تكـاليف الفرصـة البديلـة الثابتة، في ظل التكاليف الثابتة تتخصص كل من الدولتين كليا في إنتاج السـلعة التـي تمتلـك فيهـا ميـزة نسبية بمعنى تنتج هذه السلعة فقط على سبيل المثال تخصص الولايـات المتحـدة كليـا في إنتـاج القمـح وتتخصص المملكة المتحدة كليا في إنتاج القماش. انطلاقا من أنه من مصـلحة الولايـات المتحـدة مبادلـة بعض القمح مقابل القماش البريطاني فإنه من مصلحتها أيضا أن تحصل عـلى كـل قماشـها مـن المملكـة المتحدة مقابل القمح لأنّ تكلفة الفرصة البديلة للقمح تبقـى ثابتـة في الولايـات المتحـدة، نفـس الشيء يبقى صحيحا للمملكة المتحدة بخصوص إنتاج القماش، بالعكس فإنـه في حالـة تكلفـة الفرصـة البديلـة المتزايدة، هناك تخصص غير كامـل في الإنتـاج في كلتـا الـدولتين، عـلى سـبيل المثـال ،بيـنما تـنـتج الدولـة

1 كمية أكبر من السلعة X لسلعة التي تمتلك فيها ميزة نسبية مع وجود التجارة، تستمر في إنتاج بعض من السلعة Y أنظر النقطة B في الشكل 3-11-3 بالمثل فإنّ الدولة 2 تستمر في إنتاج بعضا من السلعة X مع وجود التجارة أنظر النقطة B السبب في هذا هو أنه عندما تتخصص الدولة 1 في إنتاج السلعة X فإنها تتكبّد تكاليف فرصة بديلة متزايدة في إنتاج X، بالمثل فإنه عندما تنتج الدولة 2 كمية أكبر من Y فإنها تتكبد تكاليف فرصة بديلة متزايدة في السلعةY ، مما يعني تكاليف فرصة بديلة متناقصة بالنسبة لـX، وعليه فإنه عندما تتخصص كل دولة في إنتاج السلعة التي تمتلك فيها ميزة نسبة تتحرك الأسعار النسبية للسلعة نحو بعضها تصبح أقرب للتساوي حتى تتماثل في كلتا الدولتين. عند هذه النقطة ليس من مصلحة أي الدولتين أن تستمر في توسيع إنتاج السلعة التي تملك فيها ميزة نسبية، يحدث هذا قبل أن تتخصص كل من الدولتين كليا في الإنتاج $P_B=P_B=1$.

الشكل 3-11-3 المكاسب من التبادل التجاري والتخصص



إذا لم تستطع الدولة 1 التخصص في إنتاج السلعة X مع الانفتاح التجاري وواصلت الإنتاج عند النقطة A، تستطيع الدولة 1 تصدير 70 X ومبادلتها مقابل 70 Y عند السعر العالمي PW=1 وينتهي الاستهلاك عند النقطة T على منحنى السواء II، زيادة الاستهلاك من النقطة A في حالة الاقتصاد المغلق إلى النقطة T يمثل مقدار المكاسب من التبادل لوحده. في نفس الوقت إذا تخصصت الدولة 1 في إنتاج السلعة X وأنتجت عند النقطةB ، فإنها تستهلك عند النقطة E على منحنى السواء III، ارتفاع الاستهلاك من النقطة T إلى النقطة E يمثل المكاسب من التخصص في الإنتاج.

12-3 أهم الإنتقادات الموجهة الى النظرية التقليدية:

1-تجاهل الدور الذي يمكن ان يؤدية أختلاف الاذواق في تحديد الطلب المحلي والدولي على السلع المختلفه. ففي الواقع العملي تتداخل أذواق المستهلكين في البلدان المختلفة في تحديد هيكل الورادات من السلع الاجنبية بغض النظر عن تكاليف أنتاجها.

2-إن ظروف المنافسة الكاملة قد اختفت تدريجيا" من الاسواق المحلية والأجنبية وأن حالات أخرى من المنافسة الأحتكارية وأحتكار القله قد حل محلها وبالتالي فإن الأسعار النسبية لا يمكن أن تؤخذ كمؤشر للدلالة على النفقات النسبية.

3-إن الأنتاج لم يعد يعتمد على عنصري العمل وراس المال فقط، بل اصبح العامل التكنولوجي هو العنصر الأهم في العملية الانتاجية ، فالدول التي تمتلك الاحتكار التكنولوجي هي التي تسيطر على السوق وهي التي تمتلك القيادة السعرية في الصناعات والاسواق العالمية.

4-إن التجارة الخارجية لم تعد تعتمد على تماثل عناصر الانتاج بل هناك عوامل أخرى أكثر أهمية قد تؤدي الى قيام التبادل مثل وفورات الحجم الداخلية والخارجية ، رغبة المنتجيين بالتقليد والمحاكاة، متوسط دخول الافراد، التشابهة والاختلاف في نوعية السلع المنتجه.

5-أصبحت العلامة التجارية وخدمات ما قبل وبعد البيع والإعلانات والتطور الاداري في التوزيع، البيع الالكتروني وامتلاك الخبرات والتعلم بالممارسة ودرجة التقدم العلمي والاتجاهات الثقافية عوامل مهمة في ترويج ونشر الأستهلاك والإنتاج داخل البلد الواحد وما بين الدول المختلفة. إضافة الى إن هناك أنتقادات اخرى سيتم الأشارة اليها عند عرض النظريات الحديثة في التبادل التجاري.

الفصل الرابع: النظريات الحديثة في التجارة الدولية

New Theories of International Trade

1.4مقدمة عن النظريات الحديثة

يقدم هذا الفصل مسحاً شاملاً لنظريات التجارة الحديثة لما بعد نظرية الموارد الطبيعية لـ هكشر – أوهلين ، والميزة النسبية لريكاردو ، موضحا" الأسباب والظروف الجديدة التي تدفع الدول والصناعات والشركات للتبادل في بينها . وقد بدأت هذه النظريات بتغير وإزالة العديد من الفرضيات التي استندت عليها النظرية التقليدية واستبدلتها بفرضيات تلائم الواقع الحالي وتواكب التطورات الحديثة في كافة الميادين بدأ من التغيرات التكنولوجية المتسارعة وتأثيرات أساليب الدعاية والإعلان على أذواق المستهلكين ، واختلاف الأسعار في داخل وخارج الدول (التميز السعري) وتنوع وتباين الماركات التجارية للسلع المتشابهة ، ودور الصناعات القائدة في التجارة، والوفورات الخارجية والداخلية للصناعة والمنافسة الاحتكارية ، واحتكار التكنولوجيا ودورها في خلق حركات تجارية متنوعة ومتميزة بين الدول . وقد رافق هذا التطور النظري تطوراً في الدراسات التطبيقية حيث أثبتت العديد من الدراسات الحديثة عجز نظرية نسب عناصر الإنتاج H.O عن تفسير مجموعة من ظواهر الاقتصاد العالمي ، مثل حجم التجارة ما بين الدول المتماثلة في نسب عناصر الإنتاج والموارد الطبيعية (Similar Factor Endowments) وتبديل الأنشطة الإنتاجية عن طريق الشركات عابرة القومية وغيرها ، وقد أفسح هذا المجال أمام مجموعة من المناهج الجديدة والنماذج المتخصصة لتفسير ما عجزت نظرية هكشر – أوهلين عن تفسيرهُ عن طريق صياغة نظريات بديلة لتفسير الظواهر المتجددة في تحركات التجارة بين الدول.

2.4 التجارة الدولية في الفكر الحديث :

لقد أدت التغيرات الجوهرية في الاقتصاد العالمي ومنظومة العلاقات الدولية في مرحلة ما بعد الحرب العالمية الثانية إلى ظهور عدد من العوامل التي لا تندرج دائما في سياق النظرية الكلاسيكية للميزات النسبية، وعليه فإن هذه العوامل الجديدة لا تنفي النظرية الكلاسيكية والنظرية النيو كلاسيكية بقدر ما تعكس إلى هذا الحد أو ذاك تلك الحقائق الجديدة في العلاقات الاقتصادية الدولية ومن بين النظريات المعاصرة بشأن التجارة الدولية ما يلي:

1- **الفجوة التكنولوجية** :- حيث أن هناك دول هي التي تقوم بتطوير وتطويع التكنولوجيا ودول آخر مستوردة ومقلدة للتكنولوجيا مما يؤدي إلى خلق أساسي نظري مختلف لقيام التجارة الخارجية

2- **دورة حياة السلعة** :- ان إنتاج أي سلعة جديدة يمر بمراحل متعددة ويعتمد في إنتاجها على نوعية مختلفة من العوامل ، تبدأ بمنتج واحد هو الذي يقوم بتنظيم الإنتاج المحلي والتصدير ، ثم تتوسع لتشمل مجموعة من المنتجين الذين يقلدون إنتاج السلعة ثم مرحلة تحول بقيام المنتج الرئيسي للسلعة باستيرادها من دول أخرى ولكن بتكاليف أقل ، بعدما كان هو مصدرها في فترات سابقة .

3- **نظرية تأثير الدخل** :- تمارس مستويات الدخل السائد في الدولة دوراً مهماً وفعالاً في خلق طلب على السلع والخدمات وقد فسرت هذه النظرية على مرحلتين :

أ. إن مجموع السلع الموجود في الأسواق المحلية يعتمد على معدل دخل الفرد ، وإن التبادل الدولي يعتمد على تشابه مستويات الدخل .

ب. احتمال تصدير الدولة لسلعة يزداد مع توافر الأسواق المحلية .

4- ظهور مفهوم **السلع العالمية** المنتجة من قبل الشركات متعددة الجنسية والتي أخذت حيز كبير من التجارة الدولية الحديثة .

5- **نظرية اختلاف الأذواق** : إن اختلاف إنتاج السلع ينشأ من اختلاف أذواق وآراء المستهلكين حول السلع حيث أصبحت السلعة الواحدة تنتج بأشكال ونوعيات مختلفة كما أن هناك نوعيات متقاربة تلبي نفس إشباع السلعة الأصلية فمثلاً هناك نوعيات مختلفة من السيارات والموديل ونوعيات مختلفة لنفس المشروب الغازي ونوعيات بديلة عن المشروب الغازي المميز ، فقد تقوم بعض الدول بتصدير بعض النوعيات وتستورد وفي نفس الوقت نفس النوعية ولكن بماركة أو علامة تجارية مميزة أو نوعيات أخرى مشابهة تلبية لرغبة مستهلكيها مما يخلق حافز للتبادل التجاري البيئي بين الدول .

6- **التركيز على وفورات الحجم الاقتصادية** :- فهناك وفورات خارجية ووفورات داخلية ناتجة عن توسع الشركات العاملة في الإنتاج الصناعي ، فكلما زاد حجم الإنتاج كلما قلت تكلفة إنتاج الوحدة الواحدة منها مما يخلق حافز للتجارة الخارجية ، وترتبط ظاهرة الوفورات الاقتصادية الداخلية بزيادة المعرفة والخبرة الناتجة عن زيادة نفقات البحث والتطوير والظروف الاحتكارية .

7- **نظرية العناصر المحددة أو المميزة Specific Factors Trade**

8- **النظرية الديناميكية للتبادل الدولي**

9- التطورات الأخيرة في القرن الحالي : منذ نهاية القرن العشرين وبداية القرن الحالي ، بدأ الاهتمام بالعوامل المحفزة لقيام التبادل التجاري بين البلدان والشركات المختلفة حول العالم . وقد قام مايكل بورتر M. Porter بتحديد جملة من العوامل التي تجعل من الدولة أو الشركة قائدة أو رائدة في الاقتصاد المحلي ثم العالمي من أهمها: -

1- القدرة والسرعة في الحصول على مستلزمات الإنتاج.

2- نسبة الطلب الكلي على منتجاتها داخلياً وخارجياً.

3-إمكانية دخول وخروج شركات جديدة منافسة.
4-الأهمية النسبية للشركات الأخرى في منافسة الشركة الأم.
5-بدائل السلعة.
6-استقرار اداء الاقتصاد الكلي.

ما هي مواصفات البيئة التنافسية الملائمة: - تعتمد البيئة التنافسية على عدة عوامل:

1-كمية ونوعية عناصر الإنتاج المتوفرة في الداخل محلياً.
2-مستوى الدخل الذي يعكس حجم الطلب واستمراريته على سلعة معينة وأذواق ورغبات المستهلكين وتقديم اختراعات ومنتجات جديدة باستمرار.
3-وجود جهات مساعدة إعلانية ومراكز البحث والتطوير وأولها خبرة في التعرف على أذواق المستهلكين مما سيوفر للمنتجين أفكار جديدة متنوعة ومتكررة.
4-ظروف الدولة ومدى استقرارها والإدارة الجيدة للأعمال.

إن التفاعل الجيد بين هذه العناصر من شأنه أن يوفر بيئة ملائمة لعمل الشركات ودعم صادراتها وتنافسيتها في الأسواق الدولية.

3.4 نظرية التباين التكنولوجي

أدخلت نظرية **The Imitation Lag or Technological Gap Hypothesis**عام 1961 بواسطة الاقتصادي بوزنر Michael Posner وتعرف بنظرية المعرفة الأفضل في التجارة Better Known Theory والتي تعتمد على دورة حياة المنتج من ظهور السلعة إلى الانتشار ثم الضمور والاضمحلال في التجارة الدولية .

بدأت هذه النظرية بإزالة فرضية H.O المتمثلة إن التكنولوجيا في عالم اليوم الديناميكي والتغييرات التكنولوجية تحدث في كافة الدول بسرع مختلفة ، إن معظم أصناف التكنولوجيا تظل محتكرة على بعض الدول وأن هناك تبايناً واضحاً في انتشار وامتلاك واستخدام التكنولوجيا بين الدول ، كما أن هناك فترة زمنية لتحويلها Transmission وهي فترة الاختراعات والابتكارات ، ثم فترة أخرى لتكييف الطلب Demand Lag Diffusion and Imitation ، وفترة ثالثة لانتشارها وتقليدها أو إدخال تحسينات وتطورات على سلع معينة . إن أساس قيام التبادل التجاري بين الدول مبني على أساس إدخال مدخلات منتجات حديثة ذات تكنولوجيا جديدة New Inputs and New Products أو طرائق إنتاج مستحدثة New Innovation Production وهذا يعطي للدولة صاحبة الاختراع والابتكار Penitent ميزة نسبية احتكارية مؤقتة Temporary Monopolistic Advantageفي السوق العالمي، ويزول هذا الاحتكار بعد فترة من الزمن عندها تصبح السلعة والتكنولوجيا معروفة

وقيام بعض الدول بإنتاج سلعة مشابهة عـن طريـق التقليـد. يوضـح الشـكل (4. 1) مضـمون النظريـة مفترضا" وجود دولتين I و II ، وإن الأولى بدأت بإنتـاج سـلعة جديـدة كنتجـه لجهـود البحـث العلمـي والتطور (R&D) Research Development ، فإن الإنتاج الجديد لن ينتقل مباشرة إلى الدولة الأخـرى بل يحتاج إلى فترة زمنية معينة (تتراوح بين 12- 15 شهراً) وهـي فـترة رد الفعـل عـلى المنـتج الجديـد Reaction Lag والتي تفصل بين اللحظة التي يقدم فيها الابتكار الجديد لأول مرة داخل السوق المحلي فقط والفترة التي يتعرف المسـتهلكون في الـدول المجـاورةII عليهـا ثـم يقبلـون عـلى اقتناءهـا كسـلعة إحلاليه تحل جزئياً محل السلع التي يستهلكونها الآن ، كما تتضمن هـذه الفـترة الـزمن المطلـوب لشراء المدخلات ، وإدخال التجهيزات وتهيئة ظروف العمل والبيئة . ويشير بـوزنر إلى وجـود نـوعين في فـترات الإبطاء الزمني Time Lags في عملية ابتكار وانتشار التكنولوجيا:

1-فـترة تحويـل الإنتـاج Transmission Lag تبـدأ عنـدما يتعـرف المسـتهلكون في الـدول الأخـر ذات مسـتويات الـدخل المرتفـع عـلى السـلعة ثـم يقـوم البلـد I بالتصـدير بكثافـة إلى● II ، ويقـوم بنقـل التكنولوجيا إليها وهنا يشعر المنتجون في الدول الأخرى بتحدي المنافسة فيقومون بإنتاجهـا واسـتهلاكها محلياً .

2-فترة الانتشار (تقليد) Imitation بعد أن تصبح السلعة منتشرة عالمياً تبدأ مرحلة التحول والإنتاج إلى دول نامية ذات ميزة نسبية في العمـل الكثيـف حيـث تنـتج السـلعة بتكـاليف رخيصـة ويحقـق البلـد صاحب الاختراع الأولي (البلد الأم) عدة مزايا وفوائد :-

1-التخلص من تكنولوجيا أصبحت قديمة وعبء عليه.

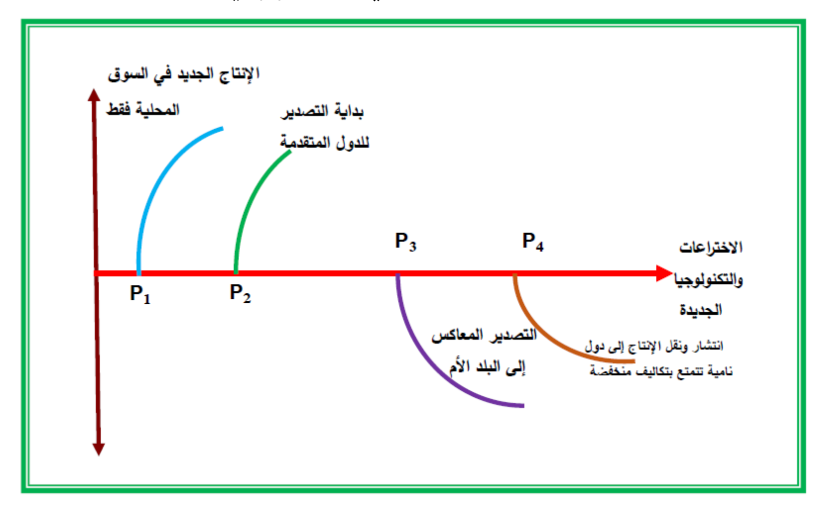
2-رخص الأسعار .

3-توسيع الإنتاج في الخارج .

تخفيض الضغط على ميزانها التجاري حيث تقوم باستيراد السلعة من الدول النامية بأسعار رخيصـة نتيجـة لتوفر العمل الرخيص مقارنة بإنتاجها محلياً في البلد الأم . النقطة الأساسية التي تركز عليهـا هـذه النظريـة هي كيفية التعامل مع منتجات الصـناعات الجديـدة؟ وكيـف يمكـن للدولـة أن تحقـق نجاحـاً مسـتمراً في التصدير؟ الإجابة هي عن طريق خلق وامتلاك التكنولوجيا والاختراعات، فالتعامل مـع تكنولوجيـا مختلفـة زمانياً يقود إلى اختلاف في أنواع السلع ويخلق نوع من المنافسة الاحتكارية ويولد وفورات اقتصادية.

●ينخفض الطلب المحلي على السلعة في الدولةI نتيجه لظهور تكنولوجيا جديدة لإنتاج سلع جديدة وهكذا .

شكل(4-3) مراحل التغيرات التكنولوجية



الفرق بين P1 – P2 فترة استجابة الطلب

P2 – P3 نقل التكنولوجيا

P3 – P4 التصدير المعاكس واضمحلال الميزة الاحتكارية

تعتبر هذه النظرية الاختراعات التكنولوجية هي المحدد الرئيسي لطبيعة ونوع التجارة الخارجية في السلع الصناعية. من خلال الشكل يلاحظ أن هناك ثلاث فجوات تميزها الفجوة التكنولوجية وهي:

1. **فجوة الطلب:** وهي الفترة الزمنية بين ظهور إنتاج سلعة في الدولة موطن الاختراع(وبداية استهلاك السلعة في الخارج)

2. **فجوة التقليد:** وهي الفترة بين بداية الإنتاج في الدولة موطن الاختراع وبداية إنتاج نفس السلعة في الخارج.

3. **الفجوة التكنولوجية :** وهي الفترة الزمنية بين فجوة الطلب وفجوة التقليد، فالتجارة هنا تحدث خلال الفترة الزمنية التي تبدأ بقيام الدولة المخترعة بتصدير المنتج الجديد وبداية الإنتاج لهذه السلعة في الدول المقلدة ، وبزوال الفجوة التكنولوجية تبدأ العوامل التكنولوجية في فقدان الدور الذي قامت به كعامل مفسر لنمط التجارة الدولية بين الدول في المنتجات الصناعية كثيفة التكنولوجيا. والنتيجة المستخلصة من نظرية بوسنر هي أنه من مصلحة الدول المتطورة أن تحافظ على الفجوة التكنولوجية أطول فترة ممكنة حتى تحافظ على اكتساب الميزة النسبية المتمثلة في التفوق التكنولوجي ومن ثم احتكار المعلومات وإعاقة نقل أو تقليد التكنولوجيا من طرف الدول النامية. ولكن بالرغم من الدور

البارز لنظرية الفجوة التكنولوجية في تفسير نمط التجارة الدولية ولكنها **لم تتمكن من شرح حجم الفجوة التكنولوجية والمدى الزمني الذي يمكن أن تستمر خلاله تلك الفجوة قبل تلاشيها وبذلك ظهرت نظرية جديدة حاولت سد هذه الثغرة سميت بنظرية دورة حياة المنتج.**

4.4 نظرية دورة حياة المنتج Product Cycle Theory (PCT):

لقد ظل نموذج الفجوة التكنولوجية عاجزا عن الإجابة على سؤالين هامين في تفسير التبادل الدولي:

1- لماذا يقتصر ظهور الاختراعات والتجديدات على الدول الصناعية الأكثر تقدما مثل الولايات المتحدة الأمريكية وألمانيا واليابان دون غيرها من البلدان المتقدمة مثل فرنسا و إيرلندا؟

2- ما هي الفترة الزمنية التي تستغرقها الفجوة التكنولوجية وما هي المزايا النسبية التي تصاحبها؟

وبذلك فإن المفكر الاقتصادي فرنون تمكن من الإجابة على هذين السؤالين من خلال نظرية أطلق عليها نظرية دورة حياة المنتج، مفادها أن المنتجات الصناعية وخاصة سلع الإنتاج والسلع التي يستهلكها أصحاب الدخول المرتفعة. تنبثق هذه النظرية من مبدأ لكل منتج جديد دورة حياة تبدأ محلياً ثم تنتشر بشكل تدريجي دولياً عن طريق قيام التبادل التجاري بين الدول تمر خلالها بمراحل (الظهور، النمو، النضوج، الانحدار ثم الزوال) وقد حدد فرنون Vernon 1966 ماهية خواص المنتج الجديد:

1-أنهُ يصمم وينتج لتلبية طلب دولة ذات مستوى دخل مرتفع مثل الولايات المتحدة والدول الصناعية المتقدمة .

2-يعتمد في إنتاجه على كثافة رأس المال وادخار للعمل، وذلك لمحدودية عنصر العمل في الدول المتقدمة

3-التغيرات التكنولوجية سوف تميز العمليات الإنتاجية بمراحلها المختلفة للتعويض عن النقص الحاصل في العمالة (Labor Scarce) .

أما مراحل الإنتاج التي يمر بها إنتاج السلع الصناعية الجديدة فهي :-

1-مرحلة إنتاج سلعة جديدة (الابتكار) New Product Stage .

2-مرحلة نضج المنتج Maturing Stage .

3- مرحلة الإنتاج المعياري (العالمي) Standardized Product

أ-المرحلة الأولى المنتج الجديد:

تبدأ عندما يبتكر المنتج في الدول الصناعية المتقدمة سلعة صناعية جديدة يقوم بتسويقها ومعرفة الطلب الاستهلاكي عليها في السوق المحلية فقط (ميزة احتكارية) ، فالشركات الأمريكية تقوم بإنتاج سلعة جديدة استجابة لوجود طلب محلي وترغب باستكشاف استجابة تفضيلات المستهلكين وآراءهم بالسلعة الجديدة لذا فإن المنتج يخضع لإدخال تعديلات وتغيرات متنوعة مستمرة تتوافق مع أذواق

المستهلكين وفي هذه المرحلة تنتج السلعة بكميات غير كبيرة وتكون تكاليف إنتاجها مرتفعة حيث تكون الكوادر العلمية والهندسية هي العوامل الأكثر أهمية، ويحتاج الأمر إلى يد عاملة عالية المهارة وتكون أسعار المنتج الجديد عالية ولهذا يكون الطلب عليها غير كبير خصوصا من قبل ذوي الدخل غير المرتفع، كما أن تصدير السلعة يكون محدودا وأن إنتاج السلع الجديدة يقتصر على السوق الداخلي إضافة إلى احتكار السوق من طرف المنتجين المحتكرين للتكنولوجيا. ويتطلب ظهور منتج جديد توافر شروط عديدة أهمها:

- كفاءة تقنية مادية وبشرية عالية؛

- مستوى متقدم من البحوث النظرية والتطبيقية؛

- سوق داخلي قادر على استيعاب المنتجات الجديدة؛

- طاقة تكنولوجية تسمح بإيجاد منتجات جديدة أو تحسين جودة المنتجات القائمة وهو يعرف بالإبداع التكنولوجي، ومن هنا يرى فرنون أن الولايات المتحدة مؤهلة قبل غيرها من البلدان الصناعية لظهور المنتجات الجديدة لكونها تمتلك اعلى براءات اختراع في العالم.

ب- المرحلة الثانية النمو أو التوسع والنضج

تتبلور فيها خواص المنتج النهائي ويصبح معروفاً في السوق المحلية وتبدأ الشركة بالإنتاج على نطاق واسع وتصدر الدولة للدول الصناعية المتطورة مرتفعة الدخل فقط عندها تبدأ مرحلة جني وتحقيق وفورات الحجم الاقتصادية The Economic of Scale (عكس النظريات التقليدية التي افترضت ثبات عوائد الحجم) .وهنا يرتفع الطلب على السلعة التي تلقى قبولاً واسعاً ويجري إنتاجها بصورة متزايدة أكثر فأكثر وتنخفض تكاليف إنتاجها وبالتالي أسعارها مما يضاعف الطلب عليها، كما يتزايد الطلب عليها في الخارج، حيث في البداية يتم تلبية الطلب من خلال الإنتاج في دولة الابتكار، ثم يبدأ إنتاجها في الخارج سوآءا بواسطة الشركة المنتجة نفسها أو بواسطة شركات ، وينتشر بيع حقوق التصنيع وفي هذه المرحلة يبدأ إنتاج السلعة بالانتقال إلى بلدان أخرى أقل تطورا من الناحية العلمية – التكنولوجية، وتتحسن نوعية المنتج ويكتسب مزيدا من التطور والتنويع ويزداد عدد السلع المنافسة وتظهر منافسة محلية بسبب تقليد التكنولوجيا من طرف شركات أخرى. تبدأ المشروعات في الخروج تدريجيا الى العالم الخارجي لتستثمر رؤوس اموالها في انتاج نفس المنتج في دول ذات مستويات دخل مماثلة لها حتى تضمن اسواق جديدة وتوفر في نفقات انتاجها. حيث تبدأ الشركات الأمريكية بنقل إنتاجها إلى فروعها خارج الولايات المتحدة عن طريق الشركات متعددة الجنسية طمعاً في الأسواق الكبيرة وتعظيم الإيرادات الكلية إذا ما كانت تكاليف الإنتاج في الخارج مضاف إليها تكاليف النقل أدنى من الكلفة في داخل الولايات المتحدة وإذا ما تحقق ذلك ، فإنها ستحل نسبياً محل الصادرات الأمريكية إلى الدول الصناعية المتقدمة لأن شركات FDI (المتعددة الجنسية) ستقوم بدورها في

الإنتاج والتصدير إلى أسواق الدول الصناعية . إن إعادة التوطين في الإنتاج مفيد جداً لأنه ينظم توزيع الموارد ، وهو معاكس لما ذهبت إليه نظرية H.O بافتراضها عدم السماح بانتقال عناصر الإنتاج عالمياً ومطابق للواقع حيث أن الشركات الأم في اليابان والولايات المتحدة تقوم بنقل إدارة استثماراتها إلى الدول المتقدمة الأخرى بعد فترة من الزمن لتقوم هي بتطوير وإنتاج تكنولوجيا جديدة تستخدم في إنتاج سلع متجددة.

ج- المرحلة الثالثة المنتج النمطي:

تصبح صفات وخواص المنتج منتشرة عالمياً ، فالسلعة معروفة لدى المستهلكين وعمليات الإنتاج واضحة لدى المنتجين والتكنولوجيا تصبح قديمة وغير قادرة على المنافسة مع المنتجات الجديدة اللاحقة لها عندها يبدأ الإنتاج المحلي داخل الدول الصناعية بالتقلص والانتقال إلى الدول الأخرى خاصة النامية عن طريق اتفاقيات منح التراخيص والمشروعات المشتركة والتعاون الصناعي ، ويصبح عامل التكاليف مهماً ، ولهذا فإن الدولة الأم (المركز) تقوم بنقل إنتاجها إلى الأقطار النامية التي تنخفض فيها تكاليف الإنتاج ويتوفر فيها عنصر العمل الرخيص، عندها تقوم الدولة النامية بالإنتاج ثم إعادة التصدير إلى الدول الصناعية المتقدمة بما فيها الدول الأم. وعلى الرغم من انخفاض الاسعار فإن الطلب على السلعة ينخفض وإنتاجها يتراجع، وتحدث مجموعة من التطورات يمكن إيجازها فيما يلي:

- سيادة المنافسة الكاملة في أسواق السلع وخدمات عناصر الإنتاج وبذلك يصبح السعر هو الأداة الرئيسية للتنافس؛

- اختفاء ظاهرة اقتصاديات الحجم وخضوع الإنتاج لقانون الغلة الثابتة والمتناقصة؛

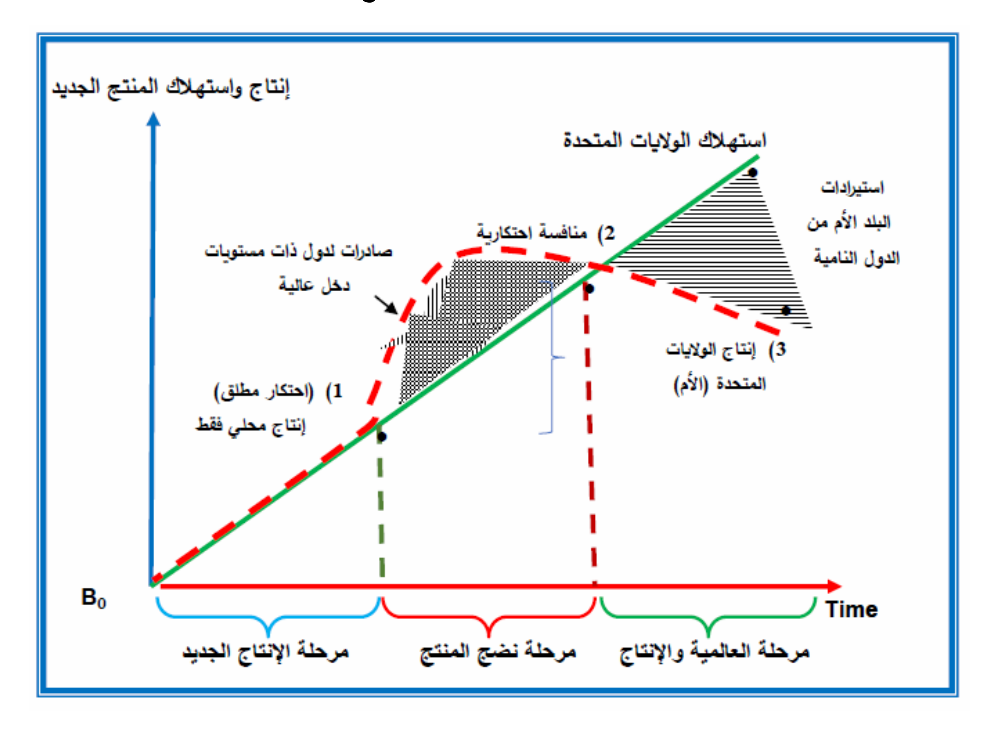
- تماثل دوال الإنتاج بالنسبة للسلعة الواحدة بين مختلف الدول لأن التكنولوجيا تصبح نمطية وشائعة الاستعمال؛

- يترتب على نمطية السلعة استبعاد إمكانية حدوث انعكاس لدوال الإنتاج؛

- تشابه ظروف الطلب لوجود شكل واحد ونهائي للسلعة في جميع الدول.

ويوضح الشكل(4-4 -1) مراحل الإنتاج المختلف

شكل(4-4-1) مراحل دورة حياة المنتج الجديد



كما يمكن توضيح المراحل المختلفة التي يمر بها انتاج السلع في الشكل (4-4-2) كما يلي:

المرحلة الأولى I " مرحلة الإنتاج الجديد " والتي يشار إليها بالنقطة A0 على المحور الأفقي ، السلعة الجديدة تنتج وتستهلك فقط في الدولة صاحبة الاختراع .

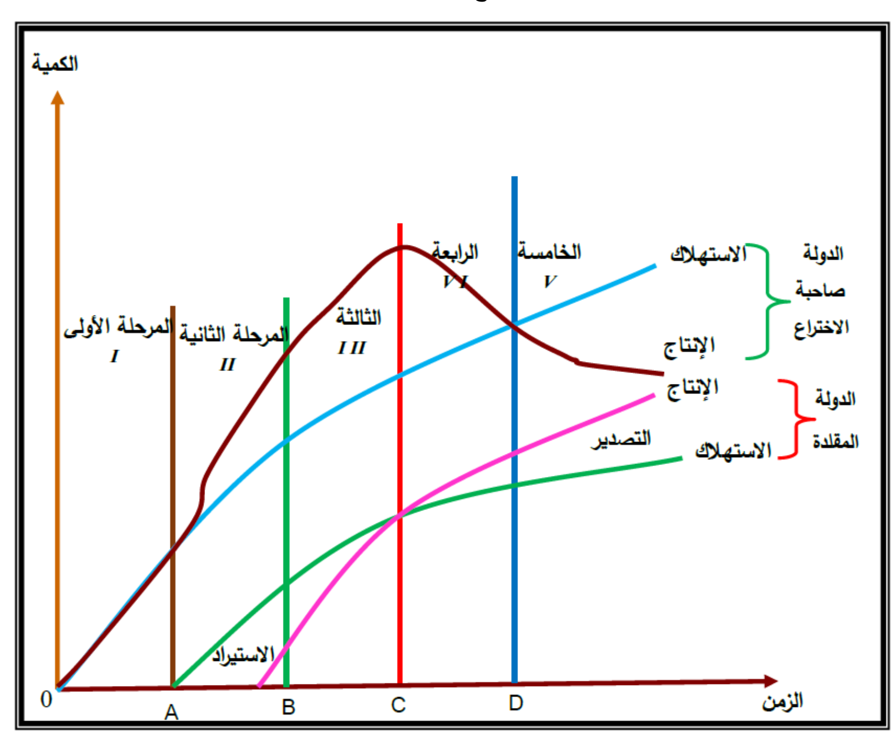
في **المرحلة الثانية I I** " مرحلة نمو المنتج " ويشار إليها AB هناك نمو تفضيلات جديدة للسلعة المنتجة في الدولة صاحبة الاختراع وتزداد بسرعة لمقابلة الزيادة في الطلب داخل البلد وخارجهُ ، ولا يوجد لحد الآن في هذه المرحلة أي إنتاج خارجي للسلعة لذلك فالدولة صاحب الاختراع تمتلك احتكاراً مطلقاً وقتياً على كلا السوقين المحلي والتصديري .

في **المرحلة I I I** مرحلة نضج المنتج " BC السلعة تصبح معروفة محلياً وعالمياً ، والدولة صاحبة الابتكار ترى من الملائم والربح لها أن تمنح بعض التراخيص لبعض الشركات المحلية والأجنبية لتصنع المنتج نفسهُ أيضا . لذلك فالدول المقلدة تبدأ بإنتاج السلعة لإشباع الطلب المحلي لديها .

في **المرحلة I V** المشار إليها CD ، الدول المقلدة تواجه تكاليف إنتاج منخفضة للعمل وعناصر الإنتاج الأخرى مما يمكنها من إنتاج السلعة بسعر أقل والبيع في الأسواق الأخرى ، والإنتاج في الدولة صاحبة الاختراع يبدأ بالانخفاض ، وتبدأ المنافسة في العلامة التجارية تمارس دورها في تفضيل إنتاج السلعة منخفضة التكاليف في الدول المقلدة في أسواق العالم مقارنة بالأسعار المرتفعة في الدولة صاحبة الاختراع . في **المرحلة الأخيرة V** ويشار إليها D تبدأ الدولة المقلدة في البيع بأسعار منخفضة إلى الدولة صاحبة الاختراع (التصدير) نفسها إضافة إلى أسواق العالم الأخرى . لهذا فإن الإنتاج في الدولة صاحبة الاختراع سينخفض بسرعة كبيرة لأنها ستورد السلعة بتكاليف أقل من الدول المقلدة .

∴ التقادم التكنولوجي ، نضج الإنتاج ، انخفاض التكاليف في الخارج هي التي تؤدي إلى نهاية دورة حياة المنتج الجديد

شكل(4-4-2) مراحل إنتاج السلعة وفق الفترات الزمنية



5.4 التطورات الحديثة على نظرية دورة حياة المنتج :-

أن التحليل الذي جاء به بوسنر M V. Posner في مجال الفجوة التكنولوجية، قد شهد تطورا هاما على يد كل من الاقتصاديين هوفباور G C. Hufbauer ، وفريمان C. Freeman، كل منهما

مستقلا عن الآخر حيث توصلا من خلال دراستهما التطبيقية لاختبار مدى صحة هذا النمـوذج، ومـدى ملائمته لواقع الاقتصاد العالمي، إلى نتيجتين أساسيتين:

أ-أن الاختلافات في مستويات الأجور الدولية تعتبر عاملا محددا لطول الفـترة التـي تسـتغرقها الفجـوة التكنولوجية، وبالتالي لتحديد هيكل لتجارة الخارجية الناتج عنها فالاختراعات أو التجديدات قد تنتقـل بسرعة من الدول صاحبة الاختراع أو التجديد إلى دول أخرى تنخفض فيهـا مسـتويات الأجـور، وتسـمح بإنتاج السلعة بنفقات أقل من نفقات إنتاج الدولة صاحبة الاختراع وهي نتيجـة مـن شـأنها المسـاعدة على إبراز الدور الهام الذي تلعبه الشركات المتعددة الجنسـيات في تطـوير التجـارة الخارجيـة، والقيـام باستثمارات خارج بلدانها مستفيدة من انخفاض مستويات الأجـور وبالتـالي انخفـاض نفقـات الانتـاج، وزيادة قدرتها التنافسية.

ب دلت النتائج التي توصلت إليهـا دراسـة كـل مـن هوفمبـاور و فريمـان عـلى صـحة الفرضـية الـذي اعتمدت عليها النظرية التكنولوجية الخاصه بعدم تشابه دوال الإنتاج في السلعة الواحدة ، سلعة دورة المنتوج بين الدول المختلفة خلال فترة الفجوة التكنولوجية.

قـدم كـل مـن Dinopoulos . E, Qehmlce J and Segerstrom P , 1993 بتطـوير نمـوذج نظـري لنظرية دورة الحياة التكنولوجية ودورها في قيادة التجـارة الخارجيـة بـالاعتماد عـلى اخـتلاف العنـاصر المتاحة بين الدول ، مستندة على فرضية وجود ثلاثة قطاعات إنتاجية في كل دولة هي :

1)قطاع الابتكارات للتكنولوجيا المتقدمة ؛

2)قطاع السلع الخارجية القائدة من غير إنتاج الابتكارات ؛

3)قطاع تقديم خدمات التطوير والبحوث (R&D) لقطاع الاختراعات والتكنولوجيا الحديثة .

إن توفر هذه القطاعات يمكن الدولة والشركات التي تمتلك القدرة على اختراع التكنولوجيا من الحصـول على احتكار مطلق وقتي لمنتجها الجديد مع حماية لـبراءة الاختراعـات Panted Protection ومـن ثـم السيطرة على السوق المحلية ، والبـدء بالتصـدير إلى الـدول ذات مسـتويات الـدخل العاليـة . وبعـد أن يصبح الاختراع معروفاً ، فإن الإنتاج بكامله سيتم في الخـارج ويصـدر جـزء منـه أيضـاً مـن الخـارج عـن طريق فتح فروع جديدة للشركات عابرة القومية أو انتقال الإنتـاج بالكامـل إلى دول أخـرى عـلى شـكل مصانع وآلات ذات الوفرة في عـنصر العمـل وتقـوم هـي بالإنتـاج والتصـدير إلى بقيـة دول العـالم ، (**في الوقت نفسه – غالباً ما يكون هناك اختراع جديـد لآلـة جديـدة قيـد التشـكيل والاكـتمال في مرحلـة الإنتاج**) . وبعد فترة أخرى ، قام كل من Markusen J ،Melvin J Kaempfer W and Maskus K، 1995 بتطوير هذه النظرية عن طريق إضافة عناصر أخرى :-

1) تنامي أهمية دور التكنولوجيا كعنصر مهيمن على بقية عناصر الإنتاج في الدول الصناعية .

2)توسع النظرية لتشمل بالإضافة إلى دورة حياة المنتج للسلع الاستهلاكية ، وبشكل أكبر على دورة حياة المنتج تكنولوجيا ، الآلات والمعدات الإنتاجية والاستهلاكية Technology Cycle

انتقال دورة حياة المنتوج الدولي

وبصفة عامة تنطوي دورة حياة المنتوج على أربعة مراحل أساسية تم توضيحها في الشكل أعلاه مع التطبيق على الولايات المتحدة الأمريكية كبلد الأصل وتكون هذه المراحل على النحو التالي:

المرحلة الأولى: تتمثل في بداية إنتاج وتصدير المنتوج من الولايات المتحدة الأمريكية و تزايد قوتها التصديرية له للدول المتقدمة .

المرحلة الثانية: مرحلة بدأ إنتاج المنتوج في الدول المتقدمة غير الولايات المتحدة الأمريكية .

المرحلة الثالثة: مرحلة بدء تنافس الدول النامية على إنتاج المنتوج وتصديره .

المرحلة الرابعة: مرحلة بدء الولايات المتحدة الأمريكية في استيراد نفس المنتوج من الدول الأخرى (النامية) التي كانت بمثابة العميل الأصلي لهذا المنتوج في بداية ظهوره .

6.4 نظرية ليندر حول الطلب المتداخل او المتماثل :-

The Linder Theory– Over Lapping Demand

رائدها الاقتصادي السويدي ستيفان ليندر عام 1961 ، وتركز على قيادة الطلب الداخلي كأساس لقيام التبادل التجاري بين الدول ، وهي بذلك تتقاطع بشكل واضح مع نظرية H.O المبنية على قيادة العرض – توفر الموارد الطبيعية المتاحة وكثافة العناصر – كأساس لقيام التبادل الدولي .

تفترض النظرية أن أذواق المستهلكين * ورغباتهم مشروطة بشكل مباشر وأساسي بمستويات دخولهم الشخصية ، فمتوسط دخل الفرد Per- Capita Income لدولة معينة سوف يولد نمطاً معيناً من الأذواق ثم يولد طلباً استهلاكياً أي وجود الطلب الداخلي شرط ضروري لإنتاج السلعة ، الأذواق المميزة للمستهلكين في دولة معينة سوف يولد طلباً على سلع معينة ثم يتبعها استجابة إنتاجية من قبل الشركات المحلية لتلبية هذا الطلب ، وعليه فإن أنواع السلع المنتجة في دولة معينة يحددها **مستوى متوسط دخل الفرد فيها** . وهذه الأشكال من السلع المميزة هي الأساس الذي سيقود التصدير إلى الدول الأخرى ذات مستويات الدخل المقاربة، ويرتبط نجاح تصدير هذه السلع بأهمية الطلب الداخلي عليها فالسلعة لا تكون قابلة للتصدير ما لم يكن لها طلب محلي كبير ، فالطلب الخارجي هو امتداد للطلب المحلي، أي أن هيكل الطلب دالة لمتوسط دخل الفرد ، وعليه فالدول التي تتشابه في مستويات متوسط دخول أفرادها تشهد كثافة في التبادل التجاري ناجم عن تداخل الطلب بينهما ويوضحليندر كيفية عمل النظرية إذ يفترض أن هناك دولة I يبلغ متوسط دخل أفرادها مستوىً معيناً يتولد عليه طلباً على سلع متنوعة وهي A , B , C , D , E ، حيث A , B هي ذات نوعيات رديئة من الملابس والأحذية بينما C , D , E هي ذات نوعيات أفضل . يفترض ليندر أن هناك دولة أخرى I I ذات مستوى متوسط دخل فردي أعلى قليلاً من I ، مما يولد طلباً وإنتاجاً على سلع ذات مستويات أو نوعيات أفضل مثلاً C , D , E , F , G فالسلع F , G هي ذات نوعيات عالية مثل الحرير والجلود ، وهي غير منتجة ولا مطلوبة في الدولة I بسبب انخفاض متوسط دخل الفرد . تبعاً لذلك كل دولة تنتج سلع يلبي طلب وأذواق مستهلكيها فإذا كانت هذه هي طبيعة الإنتاج ، ما الذي يحدث عند قيام تبادل تجاري بين الدولتين وأي من السلع سوف يتم تبادلها ؟

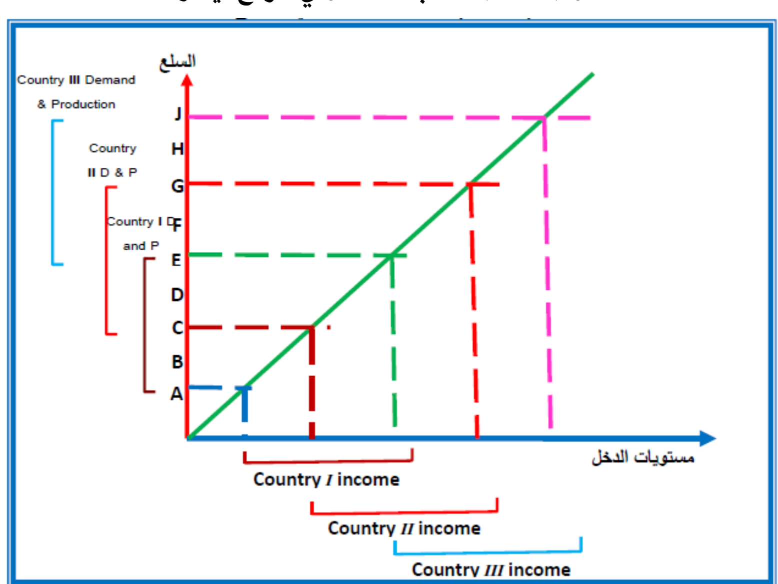
إن التجارة سوف تحدث في السلع التي عليها طلباً مشتركاً أو متداخلاً Over Lapping Demand أي أن المستهلكين في كلا البلدين سوف يطلبون السلع C , D , E وهي السلع التي تتم التجارة فيها بين البلدين I و I I .

إن تحديد النماذج المفضلة في التبادل التجاري عن طريق معرفة وتشخيص السلع ذات الطلب المشترك لها أهمية بالغة في تحديد عدد وأنواع الدول التي يمكن قيام التبادل التجاري معها فلو كان إنتاج طلب مستهلكي دولة I I I على السلع E , F , G , H , J ورغبت بالتبادل التجاري مع الدولتين I و I I ، فإنها ستحقق عوائد مجزية وتبادلاً تجارياً ناجماً عن قسمت تجارتها بين الدولتين ، حيث تصدر السلع E , F , G إلى الدولة I I وتتبادل السلعة E مع الدولة I فقط كما موضح في الشكل (4-4).

***تتعامل هذه النظرية مع السلع الصناعية بدلاً عن التجارة في السلع الأولية التي أعتدت عليها نظرية H.O .**

فالتقارب الجغرافي والتشابه الثقافي له أهمية كبيرة في تزايـد حـدة التبـادل التجـاري بـين الـدول " **كلـما كانت التفاوت في الدخل واسعاً بين البلد المنتج المصدر والبلد الشريـك المسـتورد، فـإن كثافـة التجـارة بينهما تكون أقل والعكس بالعكس.** وهكذا نجد ان ليندر يركز على جانب الطلب في تفسير نمو عنـاصر الانتاج في التجارة الدولية وهذا نقيض لنظرية هكشر اوهلـين التـي ركـزت عـلى جانـب العـرض ووفـرة عناصر الإنتاج، كما ميز ليندر بين هيكل الانتاج السلعي ما بين الـدول المتقدمـة والناميـة حيـث يتميـز الاول بالمرونة العالية وبالتالي قدرته على اعادة توزيع الموارد بسهوله لإشباع الطلب الجديد، بينما يتميز الهيكل الانتاجي للدول النامية بعدم المرونة وبالتالي عجـزه عـن تلبيـة الطلـب المحـلي والاجنبـي. وقـد استنتج من هذا ان الدول المتقدمة هي المستفيد من التبادل الدولي كونها تمتلك طلبا مـتماثلا وبالتـالي توسعا مستمرا في حجم التبادل التجاري ، ومن هنا لا وجه للغرابة إذا وجدنا أن نسبة كبيرة من التجارة الدولية تتم بين الدول المتقدمة [2]، وهو مـا تترجمـه أسـواق التكـتلات الإقتصـادية عـلى أرض الواقـع في الوقت الراهن (الإتحاد الأوروبي، تكتل النافتا، وتجمعات جنوب شرق أسيا،...الخ).

شكل (4-6-1) الطلب المتداخل في نموذج ليندر



2 - وهو يرى أن من الخطأ إفتراض قيام التجارة الدولية بين دول متجانسة، فالدقة العلميـة تحـتم عـلى الباحـث أن يفرق أساسا بين نوعين من الدول. فهناك من ناحية دول ذات جهاز إنتاجي مرن قـادرة عـلى إعـادة تخصـيص المـوارد إستجابة لأي تغير في هيكل الأثمان وفرص التبادل، وهناك مـن ناحيـة أخـرى دول ذات هيكـل إنتـاجي يتسـم بعـدم المرونة وبالتالي عدم القدرة على إعادة تخصيص عناصر الإنتاج. الأمر الذي يأتي بآثار مختلفة على كل من النـوعين مـن البلاد و هكذا فالتبادل الدولي لـن يترتـب عليـه نفـع لكـل الأطـراف ولـن يـؤدي إلى اتجـاه أثمـان عنـاصر الإنتـاج إلى التساوي.

يوضح الشكل (4-6-1) العلاقة الدولية بين الدخل والتجارة مشيراً إلى وجود استجابات متباينة منتظمة للطلب ناجمة عن وجود فروقات في متوسط دخول الأفراد في كل دولة على حدى .

الاستنتاج الرئيسي : إن التجارة الدولية في السلع الصناعية تكون أكثر قوة وفعالية بين الدول ذات مستويات الدخل المتشابهة مقارنة بالتجارة بين دول ذات مستويات دخل مختلفة أو متباينة مع الولايات المتحدة وكذا يميل تفضيلها إلى السلع المصنوعة ذات الجودة العالية لكون متوسط مستويات دخولها مرتفعة ومتقاربة . بينما يميل في الدول الأخذه في النمو إلى السلع الأقل جودة والأرخص سعراً. إن هذا الاستنتاج يتفق مع نظرية دورة حياة المنتج ويتطابق مع المشاهدات الواقعية التي شهدتها التجارة الدولية بعد الحرب العالمية الثانية حيث كانت أسرع العلاقات نمواً في تجارة السلع الصناعية بين الدول المتقدمة فيما بينها كونها متقاربة بمتوسط دخول أفرادها، كما زاد حجم التجارة في السلع المصنوعة بين دول تتشابه في أنماط الطلب بين الدول الأوربية مثلاً .

الانتقادات لهذه النظرية

1-لم يحدد ليندر اتجاهات التجارة عند تحديده نوع السلع ذات الطلب المشترك C,D,E فأي الدول ستبدأ بالتصدير، ولمن تصدر.

2-إن المستهلكين ذوي الدخل الأعلى والأدنى من مستوى متوسط دخل الفرد ، لديهم رغباتهم وطلباتهم الخاصة بهم وربما لا يرغبون بالسلع المنتجة محلياً ، لذلك ربما سيقومون باستيراد أنواع مختلفة من السلع تلبي رغباتهم . فمثلاً المستهلكون ذوي الدخل المنخفض في الدولة I I ذات الدخل العالي ربما يستوردون السلع الرديئة A,B من الدولة I والعكس ممكن أن يحصل أيضاً .

تطورات نظرية توزيع الدخل الافتراضي :-

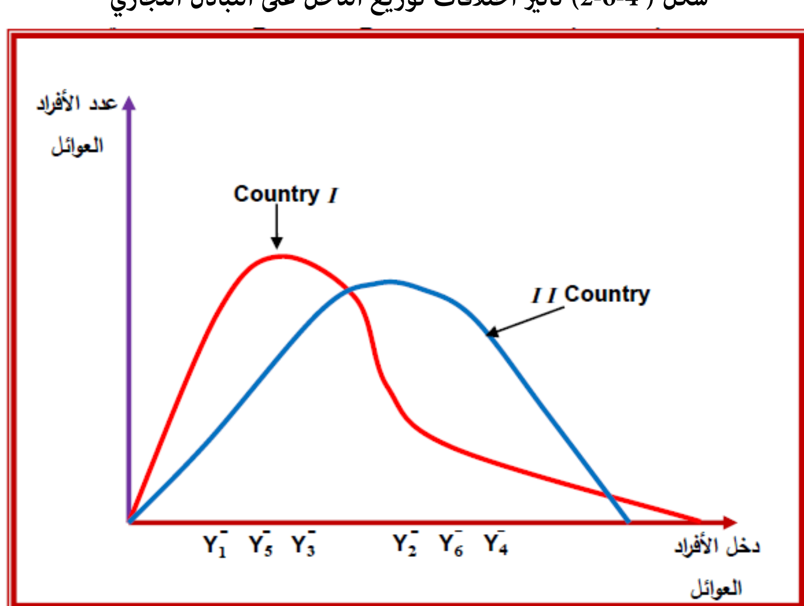
أولاً :- لقد أضاف(Grubel, H (1970. إلى نموذج تداخل الطلب بعض التعديلات المتضمنة:

أنه حتى مع تساوي أو تشابه متوسط دخل الفرد بين الدول فإن **اختلاف التوزيع في إجمالي الدخل بين الدولتين يمكن أن يقود إلى تبادل تجاري للسلع الصناعية المتشابهة** فمثلاً في حالة وجود دولتين ، الأولى I تضم عدد كبير من الأفراد ومن ذوي الدخل المنخفض ، ودولة I I ، غالبية أفرادها ذات مستويات دخل متوسط معتدل المنتجون في الدول I ، سوف يوجهون إنتاجهم بشكل رئيسي لإشباع حاجات غالبية السكان وبالتالي ينتجون سلع مختلفة تتناسب مع دخول المستهلكين ذوي الدخل المنخفض أي تطلب وتستهلك من غالبية السكان تقع بين Y_1 و Y_2 وكذلك فإن المنتجين في الدولة I

I سوف ينتجون سلعاً مختلفة تتناسب مع دخول غالبية السكان تقع بين Y_3 و Y_4 أي ذات مواصفات تلبي إشباع غالبية السكان كما موضح في الشكل (4-6-2) .

ولكن ما هو نصيب الأفراد (الأقلية) ذات الدخل المرتفع في الدول(Y_6) I ، وما هو نصيب الأفراد ذوي الدخل المنخفض في الدولة(Y_5) I I . توضح النظرية أن هؤلاء المستهلكين سوف يشترون السلع التي تلبي حاجياتهم من الدول الأخرى عن طريق التبادل التجاري ، لأن منتجين بلدانهم لا ينتجون تلك السلع التي تلبي رغباتهم أو إشباع حاجات هذه الفئة من السكان ، مما يؤدي إلى نشوء تبادل تجاري بين المنتجات الصناعية للدولتين لإشباع حاجات الفئة المحدودة (الأقلية) من السكان.

شكل (4-6-2) تاثير اختلافات توزيع الدخل على التبادل التجاري



تعود نظرية الطلب الممثل أو نظرية تشابه الأذواق إلى الاقتصادي ستفان ليندر"Staffa Linder " وجاءت تسميتها من أن الدول متشابهة الدخل تكون متشابهة الأذواق، وهكذا بدأ ليندر تحليله بالاعتماد على الفرضيات التالية:

1 -أن الدول ستقوم بتصدير السلع التي تمتلك أسواق كثيرة ورائجة وبرر ذلك بالحاجة إلى إنتاج كبير الحجم من أجل تمكين المنشأة المحلية من تحقيق وفورات الحجم الاقتصادية، وبالتالي تخفيض تكاليف الإنتاج هذه السلع مما يؤدي إلى انخفاض أسعارها لتتمكن من غزو الأسواق الأجنبية.

2- إن الدول متشابهة الدخل تكون متشابهة الأذواق وبالتالي يمكن قيام التجارة بين الدول متشابهة الدخل لكون أسعار السلع تناسب المستهلكين في الدول الأخرى بسبب تساوي القدرة الشرائية. وفيما

يتعلق بتفسيره للتجارة الدولية فإن ليندر يرى بأن اختلاف نسب عناصر الإنتاج مبالغ فيه بدرجة كبيرة، فهذا الاختلاف لا يفسر التجارة داخل الإقليم، كما أنه لا يفسر قيام التبادل الدولي إلا بالنسبة لبعض أنواع السلع فقط وهذا لا يعني أن اختلاف نسب عناصر الإنتاج لا قيمة له على الإطلاق في تفسير التبادل الدولي بل يعني أن له قيمة محدودة ويستدعي ذلك البحث عن اعتبارات أخرى.

وفي تفسيره لقيام التجارة الدولية يفرق ليندر بين نوعين من السلع وهما المنتجات الأولية والمنتجات الصناعية، فبالنسبة للمنتجات الأولية يرى ليندر أن تبادلها يتم طبقا للميزة النسبية وأن الميزة تتحدد بنسب عناصر الإنتاج وهو نفس تفسير هكشر – أولين فنسب عناصر الإنتاج تتحدد بمعلومية الطلب، الأثمان لهذه العناصر ويفترض ليندر أن كثافة العناصر للمنتجات الأولية واحدة بغض النظر عن الأثمان النسبية للعناصر وينتج عن ذلك أن الأثمان النسبية لعناصر الإنتاج تحد تكلفة المنتجات الأولية بصفة قاطعة فعندما تكثر عناصر الإنتاج (الموارد الطبيعية) الملائمة لإنتاج منتج أولي معين، تكون أثمان هذه العناصر منخفضة وتكون تكلفة المنتج منخفضة وعندما تندر عناصر الإنتاج الملائمة لإنتاج منتج أولي معين، تكون أثمان العناصر مرتفعة وتكون تكلفة المنتج مرتفعة، ففي الحالة الأولى يتم تصدير المنتج وفي الحالة الثانية قد يجري استرادة. أما فيما يتعلق بالسلع المصنوعة فيرى ليندر أن الأمر أكثر تعقيدا فهناك مجموعة من العوامل تحدد الصادرات المحتملة والواردات المحتملة، وهناك مجموعة أخرى من العوامل التي تحدد الصادرات الفعلية والواردات الفعلية، ومن أهم محددات الصادرات المحتملة حجم الطلب المحلي إذ لكي يصبح في مقدار أي بلد أن يصدر سلعة معينة إلى الخارج، لابد أن يكون هناك طلب محلي على هذه السلعة ولابد أن يكون إنتاجه منها على الأقل في المراحل الأولى موجها لهذا الطلب المحلي، والمبدأ الأساسي في نظرية ليندر هو أن وجود طلب محلي على السلع سوآءا لأغراض الاستثمار) يعتبر شرطا ضروريا وليس كافيا، لتكون هذه السلع صادرات محتملة. جدير بالذكر أن ليندر يسوق مجموعة من الأسباب لتدعيم مبدئه الأساسي، وكلها تدور حول فكرة أساسية واحدة وهي أن الدراية بظروف السوق المحلية تكون أكبر من الدراية بظروف الأسواق الخارجية وهذه الأسباب هي:

أ-القرار الخاص بإنتاج سلعة معينة لابد أن يبنى على حاجات اقتصادية واضحة ومحددة ويعني هذا أن المنظمين سوف يستجيبون لفرص الربح التي يكونون على علم بها، ونظرا لأننا نعيش في عالم يتميز بعدم كمال المعرفة فإن معرفتهم تكون أكبر بفرص الربح في السوق المحلية من حولها، أي أن المنظمين عادة ما يستجيبون لحاجات محلية، على الأقل في البداية ويعد المضي في الإنتاج للسوق المحلية لفترة تنفتح أمام المنظمين فرص البيع في الأسواق الخارجية، وعلى ذلك فإن التجارة الدولية حقيقة ليست إلا مد شبكة النشاط الاقتصادي لبلد من البلاد عبر الحدود القومية .

ب- إذا كان الاختراع ضروري لإنتاج السلع، فإن وجود الطلب المحلي ضروري حتى يستطيع المنتج التمكن من الإنتاج وحل جميع المشاكل المرتبطة بتطبيق الاختراع قبل الانطلاق للأسواق الخارجية، وبعبارة أخرى فإن حاجات البلد ذاته، هي أم الاختراع وأساس ذلك أنه من الصعب الإلمام بعناصر لمشاكل وإشباع ابتداع الحلول لها إذا لم تشغل جزءا من بيئة المخترع.

ج- تعديل نوع لسلع أو تطوير سلع جديدة بفعالية يمكن أن يتم في السوق المحلية حيث الظروف أكثر ملائمة للتعديل والتطوير، أما إذا حاول المنظم أن يقوم بهذه الأنشطة في بيئة مختلفة عن بيئته، فإن تكاليف الإنتاج ستكون مرتفعة بدرجة كبيرة، فالاحتكار القريب والمباشر بين المنتج والسوق أمر ضروري لتحقيق الميزة النسبية ويمكن تلخيص أهم أفكار ليندر فيما يلي:

- يلقي افتراض الطلب الممثل(الطلب الداخلي) نظرة إجمالية على أثر الدخل على الأذواق ثم أثر الأذواق على التكنولوجيا ثم أثر هذه الأخيرة على التجارة الدولية، فأي زيادة في دخل الفرد يمكن أن توجه الطلب الممثل لدولة ما نحو السلع الكمالية طالما أنه من الممكن الحصول عليها.

وبسبب هذا الطلب الجديد على السلع الكمالية يؤدي بدخول منتجين يحاولون الحصول على فنون إنتاجية متطورة لإنتاج هذه السلع وبسبب ارتفاع الإنتاج فإن أرباحهم ستتجاوز بكثير تكاليف الطلب الذي دفعهم في البداية إلى التطوير ومن ثم فمن الممكن لهم القيام بتصدير هذه السلع بأسعار منخفضة. رغم وجود ها كما أن تشابه هيكل الطلب في دولتين كلما كانت التجارة المحتملة بينهما أكثر كثافة عوامل أخرى تحدد هيكل الطلب مثل المناخ، اللغة، الدين، الثقافة...و غيرها إلا أن الفروق في متوسط الدخل بين الدول من الممكن أن تضع عقبات أمام التجارة المحتملة .فالسلع التي تنتج بكفاءة في دولة ما من الممكن أن تكون الواقع أن "**ليندر**" ميز بين التجارة المحتملة وهي موضوع الحديث والتجارة الفعلية وتنصب هذه التفرقة على التجارة والسلع الصناعية فقط دون التجارة في المنتجات -الأولية يرى أن التجارة الفعلية هي محصلة القوى الخالقة للتجارة والقوى المعوقة لها وتشمل القوى الأولى على المنافسة الاحتكارية من التفوق التكنولوجي، المهارات الإدارية، اختلاف درجة تمثل الطلب على المنتجات المختلفة في الدول المختلفة بسبب الفوارق في متوسط الدخول، و يمكن أن ينعكس أثره على دوال الإنتاج، اختلاف نسب عناصر الإنتاج بالنسبة للسلع ذات الطلب المتداخل في الدولتين، أما القوى الثانية فتشمل نفقات النقل، المسافة، والقيود على التجارة الدولية مثل الرسوم الجمركية ونظام الحصص وتراخيص الاستيراد. مطلوبة في دولة أخرى بسبب اختلاف متوسط الدخل وما يترتب عليه من اختلاف هيكل الطلب وهذا ما أهملته نظرية هكشر – أولين بافتراضها ثبات أذواق المستهلكين في الدول المختلفة.

عموما فإن نظرية ليندر تعتبر تطوير للأدب الاقتصادي وهذا يرجع إلى عدة أسباب :

أدخلت النظرية في اعتبارها جانب الطلب في تحديد إمكانيات التخصص الدولي وهو اعتبار أهملته نظرية نسب العناصر باللجوء إلى فروض غير واقعية. أكدت ان الفارق الجوهري بين الهيكل الاقتصادي للدول المتخلفة والدول المتقدمة متساقا مع اختلاف هذه الدول في درجة التطور الاقتصادي، وهي بذلك تنقل التحليل النظري في مجال التجارة الدولية خطوة كبيرة نحو الاقتراب من الواقع الاقتصادي.

التزمت المنهج الديناميكي في التحليل مما مكنها من إلقاء الضوء على العلاقة الجدلية بين التجارة الدولية وكمية ونوع الموارد، أي أن النظرية بهذا المعنى تدرس العلاقة بين التجارة الدولية والنمو الاقتصادي وهي بذلك تذهب إلى مدى أبعد من نظرية نسب العناصر التي تهتم فقط بأثر التجارة الدولية على تخصيص كمية معطاة من الموارد.

- تقدم لنا تحليلا نظريا لأسباب التفاوت في الدخول بين دول العالم وهي تحقق بذلك الانسجام بين النظرية والواقع، كما أنها تفتح باب الجدل في موضوع النظام الاقتصادي العالمي الجديد وطبيعة بعض التغيرات التي لابد أن تحدث لتحقيقه.

-تلقي النظرية ظلالا من الشك على مذهب حرية التجارة مؤكدة أن وضع حرية التجارة ليس بالضرورة أفضل من وضع عدم حرية التجارة التي كانت تبلغ في جنوب إيطاليا أربعة أمثالها في شمال إيطاليا، وقد أدى إلى الاختفاء شبه الكامل لصناعات الجنوب.

7-4 نظرية اقتصاديات الحجم - المفهوم والمحددات -

و تعني زيادة درجة التخصص ومن ثم زيادة الإنتاج نتيجة انخفاض التكاليف والاستفادة من الوفورات الاقتصادية المحققة من قبل المؤسسة (الشركة)، لذا أصبحت تعرف اقتصاديات الحجم على أنها اقتصاديات داخلية للمؤسسة ، يمكن أن تكون نتائجها المحققة ناتجة عن تحسبن القدرات الإنتاجية، وقد يكون طابعها تقني، وعليه فإن الاستفادة من الموارد الناجمة عن الإنتاج الكبير لا تتناسب والأسواق الصغيرة، ولهذا فإن زيادة الإنتاج تتطلب أسواقا كبيرة الأمر الذي يؤدي إلى زيادة أبحاث السوق وتطوير الوحدات الإنتاجية .

إقتصاديات الحجم إذن وفقا لهذا التحليل مرتبطة بأتساع حجم الأسواق، غير أن اقتصاديات الدول لا تملك نفس الإمكانات وهو ما يجعلها تتمايز في السلع نتيجة لتباين عناصر الإنتاج، هذا يؤدي إلى تخصص كل دولة في إنتاج معين حسب ما هو متاح لديها من موارد وإمكانات تكنولوجية.

في هذا السياق يؤكد البعض أن **فتح الحدود** – بين مجموعة دول مندمجة اقتصاديا على شكل اتحاد جمركي يساعد على إتساع حجم السوق أمام كل مؤسسة(شركة) موجودة في دول الإتحاد، أي على كل الأصناف المتمايزة، بدخول مستهلكين من الدول الأخرى مفضلين أصناف على ما كانوا

يستهلكونه من إنتاجها، ويتيح هذا فرصة لوفورات الحجم فتنخفض تكاليف الإنتاج لجميع السلع، ونتيجة ما يحدثه **اتساع السوق** من زيادة في حجم الطلب ترتفع نقطة التوازن إلى مستوى أعلى من الإنتاج نظرا لانخفاض سعر السلعة مقوما بمعدل الأجر وهو ما يعني ارتفاع الأجر الحقيقي، وقد تستفد المؤسسة(الشركة) مما يسمى الوفورات **الديناميكية للحجم**، من خلال ما يؤدي إليها توسع الإنتاج من اكتساب القدرة على الإتقان والتعلم من خلال العمل المقابلة لدعوى الصناعات الناشئة، ومن ثم انخفاض التكاليف وازدياد القدرة على التصدير.

من المؤكد أن إرتفاع حجم الإقتصاد الإقليمي يعزز إمكانية إستغلال وفورات الحجم، لكن تحقيق هذه الإمكانية يكون أكثر فاعلية عندما تكون هناك **حدود مشتركة بين الشركاء**، مع وجود **درجة عالية من الانفتاح**، واتفاق يؤدي إلى الإزالة التدريجية للقيود على حرية التجارة، هذه العناصر أعتبرها " بلا بلاسا" متغيرات مستقلة إلا أن لها تأثير على المؤسسة خصوصا في الجوانب المتعلقة بانخفاض التكاليف.

إن التحاليل المرتبطة باقتصاديات الحجم تحث الدول على التخصص والتبادل فيما بينهم حتى في ظل غياب الفروقات بينهم في الموارد والمعرفة الفنية، العبرة إذن في وفورات الإنتاج الكبير والتي تتميز بالوفورات الداخلية والوفورات الخارجية.

1-7-4 الوفورات الداخلية والخارجية :

- الوفورات الداخلية :

وتنشأ عن كبر حجم الإنتاج الناتجة عن كبر حجم المشروع والتخصص في الإنتاج تبعا للميزة النسبية والتنافسية، وما يترتب عن ذلك من زيادة الكفاءة الإنتاجية له والمرتبطة بمستوى مهارة العمال وإرتفاع إنتاجيتهم، بالإضافة الى إستخدام الآلات التي تتميز بكفاءتها العالية وانخفاض كلفة الوحدة المنتجة. في سياق هذا النوع من الوفورات، يؤكد " M.Anick Barthe" أن السوق الموحدة تعطي عدة أثار ديناميكية على العرض وعلى تكاليف الإنتاج، وبتحقق هذا باتساع السوق، جراء اتساع حجم المؤسسات الإنتاجية وهو ما يفسر كبر حجم المؤسسات الإنتاجية الأمريكية. يذكر " Cechini" أن مضاعفة مؤسسة ما يعطي تحسنا في الإنتاجية بين 02% و03%، هذا التحسن مصدره عدة عوامل نذكر منها:

-أن تقنيات الإنتاج تجعل التكلفة الحدية تنخفض بسبب زيادة الكميات المنتجة كما موضح في الشكل 1-7-3 ، علما أنه يتم إستخدام نفس الوسائل الثقيلة لإنتاج كميات أكثر،هذه النتائج ظهرت في القطاعات الثقيلة (الكيمياء، السيارات، أجهزة النقل،.......)، مع العلم أنها أقل أهمية في الصناعات الغذائية والنسيج و....، أما في قطاع الخدمات اقتصاديات الحجم دوما أقل.

-العامل التنظيمي يلعب دورا كبيرا في ظهور اقتصاديات الحجم، وخصوص إذا تعلق الأمر بالمؤسسات ذات العديد من الوحدات، حيث بإمكانها أن تتجمع مع مؤسسات أخرى قصد توحيد الجهود فيما يتعلق بالدعاية، والتسويق، خدمات ما بعد البيع....الخ.

الشكل (4-7-1) يبين اقتصاديات الحجم

2 -الوفورات الخارجية :

وتعني البيئة الإقتصادية التي يعمل فيها المشروع حيث يجب أن يعمل الكل (الدول المندمجة) على تحسينها، فالتوسع الإقتصادي الناتج عن إندماج أسواق مجموعة من الدول سوف يؤدي إلى دعم الوفورات الخارجية، كتخفيض مستلزمات إنتاج عالية الجودة، والتوسع في عرض الأيدي العاملة المدربة، وخفض كفاءة المعاملات بما في ذلك أنشطة الوساطة والمعلومات، وتحسين الجدوى لمشروعات النقل والإتصالات بين الدول المندمجة، كل هذه العناصر تساهم في رفع مستوى كفاءة المشروع والتوسع في أنشطتها، وخفض التكاليف جراء المنافسة التي تمكن المشروع من توجيه إنتاجه للإستهلاك المحلي وللتصدير البيني، هذا يساهم في زيادة رفاهية المستهلكين.

يؤكد "M.Anick BARTHE " في هذا الإتجاه أن أثر الإقتصاد الكلي في الأسواق الكبرى يتم تحديده عبر نموذج " Hermès" الذي أوجدته اللجنة الأوروبية، ونموذج " Interlink" لمنظمة التعاون الإقتصادي (OCDE)، في هذين النموذجين ليست هناك اضطرابات نقدية وليس هناك تغيير في الميزانية العمومية، حيث في هذه الظروف إلغاء الحواجز الغير جمركية تمكن من تخفيض التكاليف الإنتاجية وهكذا تنخفض الأسعار، وهو ما يؤدي إلى إرتفاع الدخول الحقيقية، في حين تصبح المؤسسات أكثر تنافسية على الصعيد الخارجي ويؤثر ذلك إيجابا على الميزان الخارجي.

اقتصاديات الحجم والنماذج المختلفة:

من بين الفرضيات التي قامت عليها نظرية هكشر-أولين في تفسير التجارة الدولية هي فرضية ثبات غلة الحجم والتي تعني زيادة حجم الإنتاج بنفس نسبة زيادة المدخلات الممثلة في عوامل الإنتـاج. أمـا غلـة الحجم المتزايدة فتعني زيادة الإنتاج بنسبة أكبر من نسبة زيادة عوامل الإنتاج.

تشكل نظرية اقتصاديات الحجم في التجـارة الخارجيـة، تطـويرا لنمـوذج هـكشر-أولـين لنسـب عنـاصر الإنتاج، بإدخالها وفورات الإنتاج الكبير كأحد المصادر الرئيسية للمزايا النسبية المكتسـبة. و تعتـبر هـذه النظرية أن **توفر سوق داخلية ضخمة شرطا ضروريا لتصدير السلع** التي يتم إنتاجها في ظل اقتصاديات الحجم، والمتمثلة في زيادة العائد مع زيادة الإنتاج نتيجة انخفـاض النفقـات . وتـرى هـذه النظريـة أن الدول الصناعية الصغيرة الحجم تتجـه إلى الحصـول عـلى مزايـا نسـبية مكتسـبة، مصـدرها اقتصـاديات الحجم في السلع نصف المصنعة أو الوسيطة لعدم قدرتها في التأثير على أذواق وتفضيلات المستهلكين في الدول الأخرى. على العكس من ذلك فـإن الـدول الصـناعية الكبـيرة الحجـم تحصـل عـلى مزايـا نسـبية مكتسبة مصدرها اقتصاديات الحجم في إنتاج السلع التامة الصنع أو السلع الاسـتهلاكية بسـبب قـدرتها على التأثير على أذواق المستهلكين في الدول الأخرى.

وعليه يمكن القول بأن نظرية اقتصاديات الحجم تسعى إلى تفسير هيكل التجارة الخارجيـة بـين الـدول الصناعية المتقدمة ذات السوق الداخلي الكبير في إنتاج السـلع التامـة الصـنع أو السـلع الاسـتهلاكية، في حين أن الدول الصناعية ذات السوق الداخلية الصغير في إنتاج السلع نصف المصنعة أو السلع الوسيطة.

2-7-4 الوفورات الخارجية والداخلية ضمن نفس الصناعة

إن التمييز بين طبيعة الوفورات الاقتصادية له مضـامين مهمـة في التجـارة الدوليـة كـما أن التمييـز بـين طبيعة العلاقات الصناعية يمثل ذات الأهمية .

تحدث الوفورات الاقتصادية الخارجية External Economic of Scale عندما كلفة الوحـدة الواحـدة تعتمد عـلى حجـم الصـناعة ولـيس عـلى حجـم المنشـأة بيـنما تحـدث الوفـورات الداخليـة Internal Economic of Scale عندما كلفة الوحدة الواحدة تعتمد على حجم الشركة أو المنشأة الواحدة ولـيس على حجم الصناعة وللتعرف على أهمية التمييز أو الفرق بين الأثنين دعنا نأخـذ المثـال التـالي إن هنـاك صناعة تضم 10 شركات وكل شركة تنتج 100 وحـدة ، فـإن إجـمالي إنتـاج الصـناعة يعـادل 100 وحـدة

نفترض هنا حالتين :

1-إن حجم الصناعة توسع بمقدار الضعف حيث أنها الآن تضم 20 منشـأة بـنفس الإنتـاج السـابق 100 وحدة فإنه ممكن أن تنخفض الكلفة لكل منشأة كنتيجة لزيادة حجم الصناعة فمـثلاً الصـناعة الكبـيرة

ربما تسمح باستخدام تقنيات أكثر تقدماً وإدارة أفضل وخدمات تخصصية ومعدات أكثر تطوراً . فإذا كانت هذه الحالة هي السائدة ، فإن الصناعة ستحقق وفورات اقتصادية خارجية ، وهي أن كفاءة كل منشأة سوف تزداد بسبب توسع الصناعة .

2- نفترض الآن أن إنتاج الصناعة بقي عند 100 ولكن عدد المنشآت تقلص إلى النصف نتيجة الاندماج كل منها ينتج 200 وحدة ذلك سيؤدي إلى تخفيض التكاليف ناجم عن زيادة كفاءة المنشأة وتحقيق وفورات اقتصادية داخلية

3- إن نوعية الوفورات لها مضامين مختلفة على هيكل الصناعة ، فالصناعات التي تحقق وفورات خارجية (أي لا توجد منافع من توسع المنشآت) فإن المنشآت الصغيرة تمارس المنافسة التامة ، وبالعكس بالنسبة للصناعات ذات الوفورات الداخلية التي تتضمن منشآت كبيرة محدودة تمتلك ميزة في التكاليف تمارس أعمالها في سوق منافسة احتكارية أو منافسة غير تامة Imperfectly وبالتالي هي التي تحدد السعر في السوق .

ولكن ما هي أوجه الاختلاف بين الصناعات Inter and Intra ودورها في التجارة الدولية ؟ يوضح (الشكل 4-7-2) الاختلافات بين الحالتين ، في حالة Inter – Industry فإن الشركات تمارس أعمالها وفقاً للميزة النسبية ، حيث يكون التبادل بين دول صناعية ذات كثافة رأسمالية في الإنتاج وتصدر سلع صناعية كثيفة رأس المال ، وسلع ذات عناصر مختلفة , Different Factor , Specialization Dissimilarity ، بينما تستورد سلع وموارد أولية كثيفة العمل أي التعامل بين دول مختلفة وسلع مختلفة وصناعات مختلفة ، في حين في حالة Intra فإن مكونات التجارة تتخصص بسلع صناعية فقط ، أي مبادلة سلعة صناعية مع سلعة صناعية أخرى فقط ضمن مجاميع لنفس الصناعة وتمتاز كلا السلعتين بالميزة الاحتكارية ، حيث تقوم الشركات بإنتاج سلع متباينة تلبية لرغبة مستهلكيها وتقوم باستيراد البعض الأخر وإن كان نفس السلعة ولكن بمواصفات مختلفة أو بعلامة تجارية أخرى مثلاً السيارات والحاسبات والتلفونات النقالة ، فمثلاً الشركات الأمريكية تنتج أحجام واسعة من السيارات بينما البريطانيون ينتجون أحجام صغيرة ، والنتيجة هي أن بعض المشترين الأجانب الذين يفضلون السيارات الكبيرة سوف يستوردون السيارات الأمريكية ، بينما بعض المستهلكين الأمريكان ربما يفضلون استيراد السيارات الصغيرة ، وبسبب هذا الاختلاف في الأذواق والمدى المتمايز من السلع فإن التبادل التجاري سيؤدي إلى تحقيق وفورات اقتصادية ناجمة عن توسع الأسواق وزيادة الإنتاج وانخفاض التكاليف .

تركز النظرية على التخصص في إنتاج سلعة واحدة أو مجموعة من السلع الصناعية ضمن صنف معين والتبادل قد يكون حتى في سلع متشابهة Homogeneous إذا ما كانت تكاليف النقل منخفضة ، فالولايات المتحدة وكندا لها خط حدودي واسع فإن انخفاض تكاليف النقل وبالتالي الكلفة الكلية ، الدولة

التي تستورد سمنت ربما تصدر ايضا سمنت ولكن بنوعية مختلفة إذا كانت كلفة إنتاج ونقل السمنت في كلا الدولتين مختلفة ، كما أن الاختلاف الموسمي للسلع Seasonal قد يكون سبب لقيام التبادل التجاري لسلع متجانسة فقد تصدر البرازيل سلعة في الصيف إلى الولايات المتحدة ، وتستورد نفس السلعة في فصل الشتاء فالاختلاف الموسمي قد يكون سبباً لقيام التبادل التجاري وكذلك الحال لبعض السلع الكهربائية مثل المدافئ وأجهزة التكييف.

شكل (4-7-2)التجارة بين وضمن نفس الصناعة Inter and Intra-Industry Tra

ويتم قياس درجة التبادل التجاري ضمن الصناعة بالمؤشر T

$$T = 1 - \frac{|X - M|}{X + M}$$

حيث أن X و M هي قيمة الصادرات والاستيرادات لصناعة معينة أو مجموعة سلعية معينة ضمن نفس الصناعة ويقيس المقام القيمة المطلقة Absolute Value ، إن قيمة المؤشر T تتراوح بين (1 و 0) عندما T = 0 فإن هذا يعني عدم وجود تبادل تجاري ضمن الصناعة أي أن الدولة إما تصدر فقط أو تستورد فقط ، بينما عندما T = 1 فإن حجم التبادل التجاري ضمن الصناعة يكون عند مستواه الأقصى Max يعاني هذا المقياس من مجموعة كثيرة الانتقادات لتحديد درجة التبادل التجاري.

4-8 النظرية الحديثة في التجارة الخارجية نموذج Krugman: -

منذ سبعينات القرن الماضي أخذ تتبلور معالم نظرية حديثة في التجارة الدولية يقودها فريق من الباحثين من بينهم Helpman , Lancaster , Dixit and Norman P. Krugman، الذين قدموا إثباتات نظرية وتطبيقية على عجز النظريات التقليدية على تفسير بعض الجوانب الحديثة في العلاقات التجارية ، وأهم ما تميزت به هذه النظرية:

1- إن هناك وفورات اقتصادية داخلية Internal Economics of Scale .

2- سيادة حالة المنافسة الاحتكارية Monopolistic Competition.

3- استبدال الصناعة ليشمل سلعاً متباينة بدلاً من سلع متجانسة Not Homogeneous Goods

1-8-4 التبادل الدولي والتنوع العمودي للمنتوجات

قام الاقتصادي كروجمان Krugman ببناء نموذج رياضي يربط بين التنوع العمودي و التبادل الدولي، حيث يفترض في نموذجه أن الأفراد لديهم نفس الأفضلية للمنتجات ولكن لديهم ذوق مختلف لتنوع المنتوجات، **أي أن المستهلك يفضل الحصول على وحدة من كل n نوع متوفر في السوق بدلا من الحصول على n وحدة من نفس النوع،** وأن كل الأنواع المنتجة لديها تكلفة حدية لا تتغير و تكلفة ثابتة موجبة تماماً، أي أن التكلفة المتوسطة تتناقص مع الزيادة في حجم الكمية المنتجة، وأن كل منتج له من منتوج وحيد ذو نوعية وحيدة، وأن القطاع الذي ينتمي إليه المنتج هو في حالة منافسة احتكارية، وبالتالي يتمثل سلوك المنتج في القدرة الاحتكارية في المدى القصير والمنافسة في المدى الطويل؛ وبالتالي يؤدي التبادل الدولي في هذا النموذج إلى توسع حجم السوق وعليه فإن الثمار الناتجة عن هذا التبادل هي:

-انخفاض سعر كل نوع من المنتوجات، وهذا راجع إلى الزيادة في حجم الكمية المنتجة من طرف كل مؤسسة، أي الاستفادة من وفورات الحجم الداخلية.

- الزيادة في عدد أنواع المنتوجات في السوق، نظرا لارتباط عدد الأنواع بزيادة حجم السوق.

النموذج الرياضي لـ كروجمان

إن عوائد المنشآت تزداد مع الحجم كنتيجة لتزايد الإنتاج بنسبة أكبر من التغير التناسبي للمدخلات مفترضاً أن العمل هو العنصر الوحيد في العملية الإنتاجية ولذلك فإن هناك وفورات اقتصادية داخلية يمكن أن تنشأ في هذا العنصر من عدة أوجه منها زيادة إنتاجيته، أي أن الإنتاج يتزايد بمعدلات أكبر من زيادة مدخلات العمل كيف يتحقق ذلك؟ يقدم كروجمان معادلة العمل:

$$L = a + b\,Q$$

حيث: - L كمية العمل المطلوبة من قبل الشركات لإنتاج كميات معينة من السلع المنتجة، aهي عدد ثابت (محدد بالتكنولوجيا) ، Q مستوى الإنتاج للشركة، b العلامة الحدية بين مستوى الإنتاج وكميات العمل المطلوبة ففي حالة رغبة الشركات بمضاعفة كميات الإنتاج بمقدار 50% ، فإن ذلك يتطلب مدخلات عمل بنسبة أقل من 50% وبذلك فإن هناك وفورات اقتصادية داخلية تحققها المنشأ. يوضح الجدول (4-8-1) انه في حالة رغبة المنشأة بزيادة عدد وحدات الإنتاج من 10 وحدة إلى 20 وحدة فإنها ستزيد عدد العمال من 15 إلى 25 عامل ، وكما نلاحظ فإن الوفورات الداخلية يتحقق في عنصر العمل عن طريق انخفاض متوسط مدخلات العمل من 1.5 إلى 1.25 وبالتالي فإن كل الشركات العاملة في القطاع الصناعي لها نفس متطلبات العمل الموضح في المعادلة ، وهي تختلف

عن المعادلة التقليدية L = bQ حيث أن مدخلات العمل ذات علاقة ثابتة بالإنتاج ، فتكون هذه الوفورات داخل المنشأة لممارستها المنافسة غير التامة فوفقاً لـ كروجمان فإن وفورات الحجم تنقسم إلى عدة أنواع :

جدول (4-8-1) زيادة عوائد المدخلات بنسبه اكبر من المخرجات

متوسط مدخلات العمل	إجمالي مدخلات العمل	الإنتاج الكلي
2	10	5
1.5	15	10
1.3	20	15
1.25	25	20
1.2	30	25
1.16	35	30

1) **وفورات حجم تقليدية**:-ينتج عنها انخفاض في تكلفة الإنتاج مع تزايد حجم الإنتاج (ثبات التكاليف)

2) **وفورات تخصصية**: - ناجم عن التخصص في عملية الإنتاج حيث أن درجة التخصص وليس حجم المصنع هو الذي يؤدي إلى زيادة عوائد المنشأة كما أن هناك،

3) **وفورات حجم خارجية**:- تتشكل من خلال العلاقات التشابكية المتجسدة في الارتباطات الأمامية والخلفية، فقدرة المنشأة في الحصول على المدخلات وتطوير التقنية وانسيابية تدفق المعلومات وارتباطات المنشأة مع غيرها من المنشآت هي التي ستخلق عوائد اقتصادية.

4) هناك نوع آخر من الوفورات الاقتصادية الديناميكية ناجمة عن قيام المنشأة بالعمل لفترة طويلة والتعليم من خلال العمل وتطوير المهارات **وتراكم المعرفة والخبرات Learning by Doing** هي التي تؤدي إلى زيادة إنتاجية العمل وبالتالي تخفيض تكاليف الوحدة المنتجة وزيادة القدرة على المنافسة والتصدير.

فزيادة الوفورات يعتمد على القدرة والسرعة الذي تنتقل به التقنية الجديدة من خلال التجارة الدولية وتكيفها مع البيئة المحلية.

الصفة الثانية لنظرية كروجمان هي سيادة المنافسة الاحتكارية أو احتكار القلة، حيث يوجد أما سلعة واحدة أو عدد محدد من السلع التي تتصف بكونها **غير متجانسة حيث تقوم كل منشأة بتميز إنتاجها وعلاقتها التجارية عن المنشآت المنتجة الأخرى.**

❖ لدينا عدد كبير من الشركات تشمل صناعة معينة، لها حرية الدخول والخروج بسهولة وتحقق أرباحاً احتكارية في المدى القصير ناتج عن تزايد السعر عن الكلفة الحدية، ولكن أرباحها ستكون صفر في المدى الطويل.

- **وتبني المنافسة الاحتكارية على مبدأين أساسيين:**

1)تميز كل منشأة لمنتجاتها عن منتجات المنشآت الأخرى في نفس الصناعة، المنافسة في الأسواق الدولية عن طريق الماركة التجارية Trade Market، وإدخال نوعيات وسلع جديدة بمواصفات متجددة، بأساليب إعلانية متقدمة.

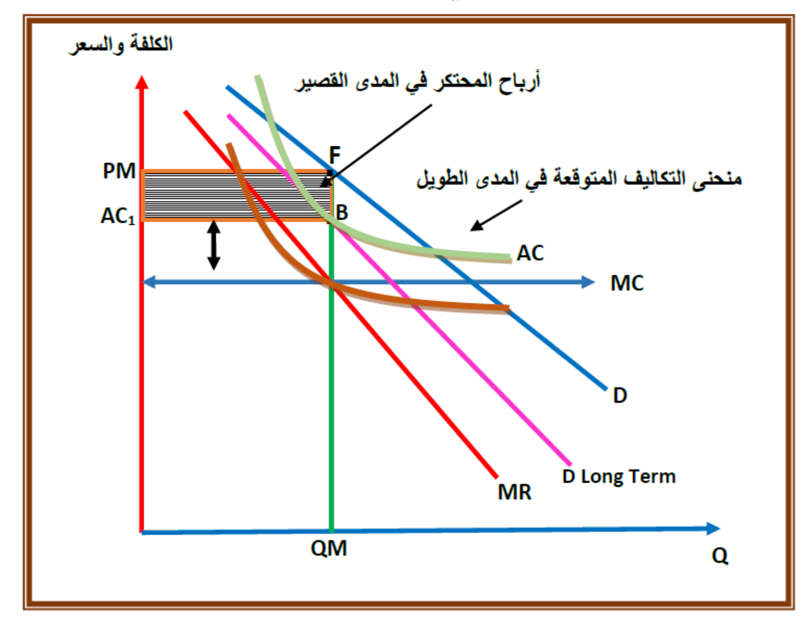
2)إن كل منتج هو محتكر (مطلق ومن ثم جزئي) للسلعة التي ينتجها ويعرضها في الأسواق الدولية حيث تستمر المنشآت ضمن الصناعة في إنتاج سلع مميزة يستمر الطلب عليها، وتكون وفورات الحجم هي العامل الحاسم في التبادل التجاري.

العلاقة الدالية بين المرونة السعرية، الطلب الذي يواجه المنشآت وأسعار السلع المنتجة:

فيما يتعلق بالميزة الأولى :- يوضح الشكل منحنى الطلب للشركات المنافسة الاحتكارية هو ليس خطاً أفقياً كما هو الحال في المنافسة التامة ، بل ذات ميل سالب متجه من الأعلى إلى الأسفل كما موضح من الشكل(4-8-1) وإن الإيراد الحدي MR هو أدنى من السعر يتحدد إنتاج المنشآت عندما يتساوى الإيراد الحدي مع الكلفة الحدية MC . مستوى الإنتاج الذي يحقق أقصى الأرباح هو QM والسعر الذي تحددهُ المنشآت هو PM . منحنى الكلفة الحدية حسب فرضية كروجمان هو ثابت ولهذا فهو يأخذ خطاً أفقياً ، وتساوي معامل b في المعادلة (1) * معدل الأجر ، عند هذا المستوى التوازني للإنتاج مع مستوى أسعار PM وكلفة متوسط Ac ، فإن إجمالي الأرباح التي تحققها المنشأة هي المساحة المضللة في الشكل (Ac_1)(PM)FB يوضح الشكل حالة التوازن في المدى القصير لأن هناك أرباح إيجابية .

إن هذه الأرباح سوف تدفع منشآت أخرى للدخول إلى الصناعة لإنتاج هذا النوع من السلع مما يؤدي إلى انتقال منحنى الطلب إلى الأسفل ويصبح أكثر مرونة لدخول منتجين جدد مما يؤدي على انخفاض الأسعار والأرباح التي تحققها المنشأة حتى تصل صفر في المدى الطويل كما هو الحال في المنافسة التامة. في المدى الطويل منحنى الطلب في المنافسة الاحتكارية سوف يلامس أدنى نقطة في منحنى متوسط التباين والذي يقع مباشرة عند تقاطع Mc/MR مشيراً إلى انعدام الأرباح (0) في المدى الطويل.

(شكل 4-8-1) الارباح الاحتكارية في المدى القصير والطويل وفق نظرية كروجمان



فيما يتعلق بالميزة الثانية التي تتمثل بالعلاقة بين مرونة الطلب والأسعار فإن مرونة الطلب للسلعة (eD) تمثل نسبة التغير في الكمية المطلوبة/ نسبة التغير في الأسعار فإذا رمزنا إلى Δ بالتغير فإن المرونة :

$$eD = \frac{\Delta Q / Q}{\Delta P / P} = \frac{P \Delta Q}{Q \Delta P}$$

إجمالي الإيرادات TR تساوي P.Q فإذا تغير السعر بمقدار ΔP فإن الكمية المطلوبة سوف تتغير بمقدار ΔQ فإجمالي الإيرادات بعد تغير السعر والكمية سيكون

$$(P + \Delta P) * (Q + \Delta Q)$$

وبالتالي فإن التغير في الإيرادات الكلية نتيجة لتغير السعر والكمية

$$\Delta TR = (P + \Delta P) * (Q + \Delta Q) - P * Q$$

$$= PQ + P\Delta Q + Q\Delta P + \Delta P\Delta Q - PQ$$

$$= P\Delta Q + Q\Delta P + \Delta P\Delta Q$$

وفي حالة التغير الطفيف في السعر والكمية فإن الحد $\Delta P\Delta Q$ سوف يكون صغيراً جداً ولهذا فسوف يهمل لتصبح إجمالي التغير في الإيرادات الكلية

$$\Delta TR = P\Delta Q + Q\Delta P$$

الإيراد MR هو التغير في الإيراد الكلي / التغير في الكمية

$$MR = \frac{P\Delta Q + Q\Delta P}{\Delta Q}$$

$$= P + Q\Delta P/\Delta Q$$

$$MR/P = 1 + Q\Delta P/P\Delta Q$$

وحيث إن $Q\Delta P/P\Delta Q$ تعادل بالمثل Reciprocal $P\Delta Q/\Delta QP$ والتي تعني مرونة الطلب فإن

$$MR/P = 1 + 1/eD$$

$$= (eD + 1)/eD$$

$$MR = P[(eD + 1)/eD] \therefore$$

$$P = MR\frac{eD}{eD + 1} \ldots\ldots\ldots (2)$$

فمثلاً إذا كانت مرونة الطلب $20 = 2-), MR) فإن الأسعار

$$P\left[(20)\left(-\frac{2}{-2} + 1\right)\right]$$

$$= (20)(-\frac{2}{-1} = (20 * 2) = 40$$

تحقق توازن المنشأة أقصى الأرباح عندما MR=MC ، فإن أقصى الأرباح التي تحققها المنشأة

$$MC = [(eD)/(eD + 1)]$$

إن هذا الوضع التوازني مهم جداً في نظرية المنافسة الاحتكارية لأن كروجمان يفترض أن eD تصبح أقل مرونة كنتيجة لزيادة شراء الفرد وحدات أكثر من السلع ، وكنتيجة لزيادة الاستهلاك فإن المقدار (eD/(eD+1) سيصبح أكبر فمثلاً إذا انخفضت المرونة إلى 1.5- =eD فإن القيمة الكلية للاستهلاك سوف تزداد لتصبح:

(-1.5)/(-1.5+1)

$$(-1.5)/(-0.5) = 3$$

فإن السعر في مثالنا أعلاه سيكون $MR * 3$

$$20 * 3 = 60$$

أما فيما تتعلق بتعريف الصناعة ، فإن الاختلاف في هبات عناصر الإنتاج ما بـين الـدول يمكـن أن يـفسر التجارة في الموارد الطبيعية ولكنه لا يمكنه القيـام بـذلك في حالـة التجـارة في المنتجـات الصـناعية حيـث يسود التبادل في سلع صناعية متمايزة من نفس الصنف الصناعي، فالتجارة لا تعتمد على آليات السـوق في تحديد السعر بل الميزة الاحتكارية للسلعة الصناعية ضمن مجموعة كبيرة مـن نفـس السـلعة .,ومـع مرور الزمن ، فإن الدول المتقدمة تصبحت بمستويات متقاربة في متوسط دخل الفرد ، وفي وفـرة المـوارد ولكنها لا يمكن لها أن تنتج العدد أو المدى الكامل من السلع التي يطلبها مستهلكيها بمفردها ، حيث أن هناك مدى واسع من السلع والعلامات التجاريـة والرغبـات ولهـذا لا بـد للـدول أن تـنـتج عـدد محـدد (مقيد) من السلع الصناعيةSpecialization ثم تقوم بتصدير الفائض واستيراد النقص من الدول الأخرى فإن ذلك سيحقق عدد من المنافع :

1- ستخصص كل دولة بعدد معين مـن السـلع التـي تتميـز في إنتاجهـا مـما يـؤدي إلى خلـق وفـورات اقتصادية حركية.

2- سوف يكون هناك سبب لقيام تبادل بين دولتين **تنتج نوع معين ومن نفس السلعة ضمن الصناعة.**

3- سيترتب على قيام التبادل التجاري توسع في حجم سوق الدولتين وبالتالي فإن تكامل الأسواق سيقود إلى الدول التي تستطيع إنتاج وبيع كميات أكبر وتكاليف أقل مما لو قامت كل دولة ببيع كافـة الأنـواع منفردة.

4- إن طبيعة السلع المتبادلة هي سلع صناعية بين الدول المتقدمة فيما بينها والتي تمثل معظـم حركـة التجارة العالمية. إن هذه الشركات لها ميـزة تختلـف عـن المنافسـة الكاملـة التـي سـادت في النظريـات التقليدية وهي أنها تـنـتج سـلعاً صـناعية غـير متجانسـة Not Homogeneous، أي أن السـلع المنتجـة تختلف من شركة لأخرى ولكل منها علامة تجارية ويعرفها مستهلكيها وتمارس حملات الدعاية والإعـلان وتقديم تسهيلات وتخفيضات البيع دوراً مهماً في خلق اختلافات واضحة في عقول المسـتهلكين وتغـير في أذواقهم والتأثير على رغباتهم.

9-4 توسيع وتطبيق نظرية Krugman في المدى القصير والطويل

التجارة ،عوائد الحجم المتزايدة والمنافسة الاحتكارية اذا ما نظرنا الى البيانات الحقيقية نجد أن قيمة واردات الولايات المتحدة الأمريكية من كرات الغولف (284 مليون دولار)، وقيمة الصادرات الأمريكية (226 مليون دولار) متشابهة.

والسؤال هو: لماذا الولايات المتحدة تقوم تصدير واستيراد كرات الغولف من العديد من البلدان على الرغم من انتاج شركاتها لكميات كافية من هذه الكرات؟ أن الإجابة على هذا السؤال هي احد سبل الايضاح "الجديدة" للتجارة. وهي لماذا البلدان يمكن ان تكون مستورد ومصدر لمنتج ما؟

دعنا نشرح لماذا البلدان تقوم باستيراد وتصدير المنتج نفسه، نحن بحاجة إلى تغيير بعض الافتراضات الواردة في نماذج ريكاردو و هكسجر اوهلين. في تلك نماذج، افترضنا أن كانت الأسواق تنافسية تماما، مما يعني أن هناك العديد من صغار المنتجين، وكل منتج ينتج نفس السلعة (اي السلع متطابقة ومتجانسة)، حيث أن أيا منها لا يمكن أن تؤثر في سعر السوق للمنتج. ولكن ما ظهر في الحقيقة ان معظم البضائع هي سلع متمايزة؛ أي أنها ليست متطابقة استناداً إلى فروق الأسعار ، يمكننا أن نرى أن نوادي الغولف تتداول كرات من أنواع مختلفة، وذات جودة متباينة. ، اذن علينا إسقاط الافتراض الذي ينص بأن السلع متجانسة، كما هو الحال في المنافسة الكاملة، وبدلاً من ذلك سوف نفترض أن السلع متمايزة والسماح للمنافسة غير الكاملة، في هذه الحالة يمكن الشركات التأثير على الأسعار التي تتقاضاها.

وهذا تفسير جديد للتجارة ينطوي على نوع من المنافسة غير الكاملة التي تسمى المنافسة الاحتكارية، حيث اننا لديها اثنين من الملامح الرئيسية. الميزة الأولى، أن البضائع التي تنتجها شركات مختلفة و متمايزة. ومن خلال تقديم منتجات مختلفة، فأن شركات قادرة على ممارسة بعض السيطرة على الأسعار. لأن السوق التي تعمل فيها الشركات ليست تنافسية تماما، أنهم لا يخضعون لقبول سعر السوق، وعن طريق زيادة أسعارها، أنها لا تفقد جميع أعمالهم للمنافسين. من ناحية أخرى، لأن هذه الشركات ليست من المحتكرين (أي أنها ليست الشركة الوحيدة التي تنتج هذا النوع من المنتج)، أنها لا يمكن أن تفرض أسعاراً عالية كما في المحتكر الوحيد. عندما تنتج الشركات منتجات متمايزة، تحتفظ ببعض القدرة على تحديد سعر للمنتج الخاص بهم، ولكن ليس بقدر ما سيكون لمحتكر مطلق.

الميزة الثانية للمنافسة الاحتكارية هو زيادة العائد على نطاق واسع، بموجبه تميل الشركات إلى أن تتخصص في خطوط الإنتاج الأنجح – عن طريق بيع أكثر من تلك المنتجات داخليا وخارجيا، حيث

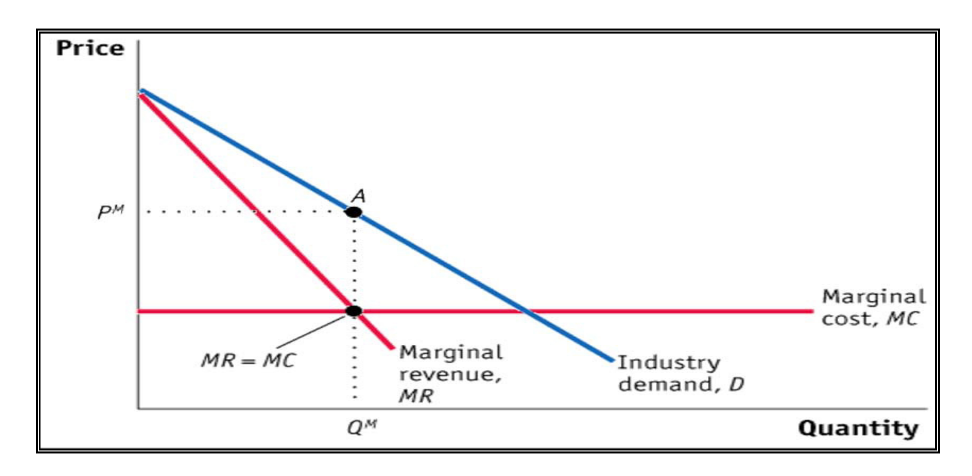
يمكن للمنتجين أن يخفضوا تكاليفهم المتوسطة عن طريق بيع المزيد في الاسواق المحلية كما يمكن تحقيق تكاليف أقل حتى من بيع المزيد في الأسواق الأجنبية من خلال التصدير. وان الحصول على عوائد متزايدة هو مقياساً وسبباً اخر للتجارة أن يحدث حتى عندما تكون البلدان التجارية المماثلة في التكنولوجيا . زيادة العوائد هو مقياس تعيين نموذج المنافسة الاحتكارية التجارية وبصرف النظر عن منطق ريكاردو ونماذج هكشراوهلين .

في المثال الخاص **نادي الغولف**، البلدان تتخصص في أنواع مختلفة لنفس النوع من المنتجات والتجارة بها؛ ويسمى هذا النوع من التجارة بتجارة الصناعة الداخلية لأنه يتعامل مع الواردات والصادرات في الصناعة. نموذج المنافسة الاحتكارية تعني أن البلدان الكبيرة (مقاسا بالناتج المحلي الإجمالي) وينبغي أن تقوم بهذه التجارة أكثر من غيرها. هناك قدرا كبيرا من الأدلة التجريبية لدعم هذا التوقع، وهو ما يسمى معادلة الجاذبية. نموذج المنافسة الاحتكارية أيضا يساعدنا على فهم آثار اتفاقات التجارة الحرة، التي تحدث بين مجموعة من البلدان.

1-9-4: اساسيات المنافسة غير الكاملة

المنافسة الاحتكارية تتضمن بعض الجوانب من الاحتكار (الشركات وقد تسيطر على الأسعار التي تتقاضاها) وبعض جوانب المنافسة الكاملة (يتم البيع من قبل العديد من الشركات). قبل عرض نموذج المنافسة الاحتكارية، فإنه من المفيد النظر في قضية الاحتكار، ويعني ان شركة واحدة تبيع المنتج. وتواجه شركة الاحتكار منحنى طلب الصناعة. بعد ذلك، نناقش بإيجاز حالة العرض، عندما تكون هناك شركتين تبيعان نفس المنتج. وسوف يكون تركيزنا على مواجهة الطلب كل من الشركتين وفهم ما الذي يحدث للطلب في الاحتكار الثنائي سوف تساعدنا على فهم كيف يتم تحديد الطلب عندما يكون هناك العديد من الشركات التي تبيع منتجات متمايزة، كما يحدث في المنافسة الاحتكارية.

توازن الاحتكار: في الشكل 4-9-1 ، منحنى طلب الصناعة لمبيعات الاحتكار، الذي يعظم الاسعار ويهدف الى تحقيق مبيعات اكثر، حيث ان منحنى الطلب منحدر إلى الأسفل، مما يعني في حالة انخفاض الأسعار فان المحتكر سوف يحصل على إيرادات إضافية من بيع وحدة أخرى عند سعر اقل . وان الإيرادات الإضافية تساوي السعر لأن الوحدة الواحدة تتناقص في حالة هبوط الأسعار بشكل مضاعف للكمية المباعة من جميع الوحدات السابقة. وتسمى الإيرادات الإضافية بالإيرادات الحدية MR والتي تقع تحت منحنى الطلب D لأن الإيرادات الإضافية المتأتية من بيع وحدة أخرى أقل من السعر. لتعظيم أرباحه، فان المحتكر يبيع الى ان يصل إلى النقطة التي تتساوي بها الإيرادات الحدية MR المكتسبة من بيع وحدة واحدة مع التكلفة الحدية MC لإنتاج وحدة واحدة او أكثر الشكل 4-9-1

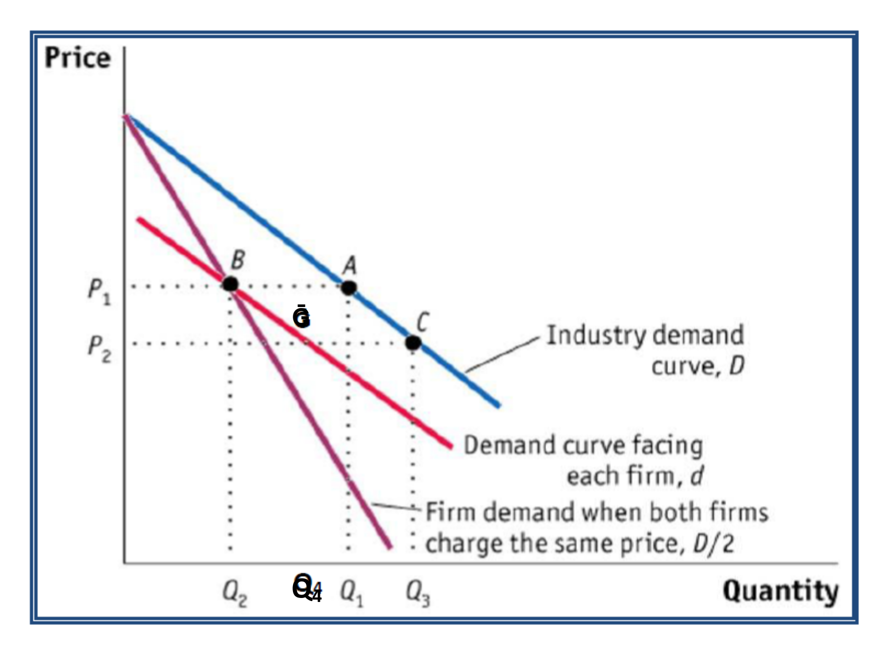


إن المحتكر سوف يختار الكمية التي تحقيق أقصى قدر من الربح، QM ،حيث يبيع بسعر PM ويحقق التوازن عند النقطة A .

2-9-4 الطلب مع الاحتكار الثنائي

مقارنة الاحتكار مع الاحتكار الثنائي، وهيكل السوق الذي به يتم البيع من قبل شركتين تنتجان منتج واحد. ولا نكتفي بتوازن الاحتكار الثنائي، لكن سيتم دراسة كيف تؤثر الشركة الاولى على الشركة الثانية من حيث الطلب التي يواجه كل شركة. في الشكل 4-9-2، تواجه صناعة دوال منحنى الطلب إذا كان هناك شركتين في الصناعة وهم يتقاضون نفس السعر، وبالتالي فان منحنى الطلب الذي يواجه كل شركة هو D/2. على سبيل المثال، إذا كان السعر المكلف P/2 ، وان طلب الصناعة في النقطة A، وطلب كل شركة في النقطة (B) في منحنى d/2. اي ان حصة السوق تنقسم على الشركتين على قدم المساواة، اي تلبي نصف الطلب في السوق الإجمالي، Q\2 = Q/2.

شكل 4-9-2 الطلب في الاحتكار الثنائي



عندما هناك شركتين في السوق، وهم يتقاضون نفس السعر على حد سواء ، وكل شركة تواجه منحنى الطلب D/2. بسعر P1، تنتج الصناعة Q1 في النقطة A وكل شركة تنتج Q2=Q1/2 في النقطة B إذا كان كلا الشركتين تنتج سلع متماثلة، وقامت شركة واحدة بخفض سعرها إلى P2، فان طلب المستهلكين سوف يتحول بالكامل الى تلك الشركة فقط؛ لتواجه منحنى الطلب، D، وتبيع Q3 عند نقطة C. بينما، إذا كانت السلع متمايزة، الشركة التي تخفض سعرها سوف تأخذ بعض من مبيعات الشركة الاخرى ولكن ليس كلها، وسيواجه منحنى الطلب D، حيث يبيع عند P2 الكمية Q4 في النقطة 'G .

1 الفرضيات في ظل المنافسة الاحتكارية :

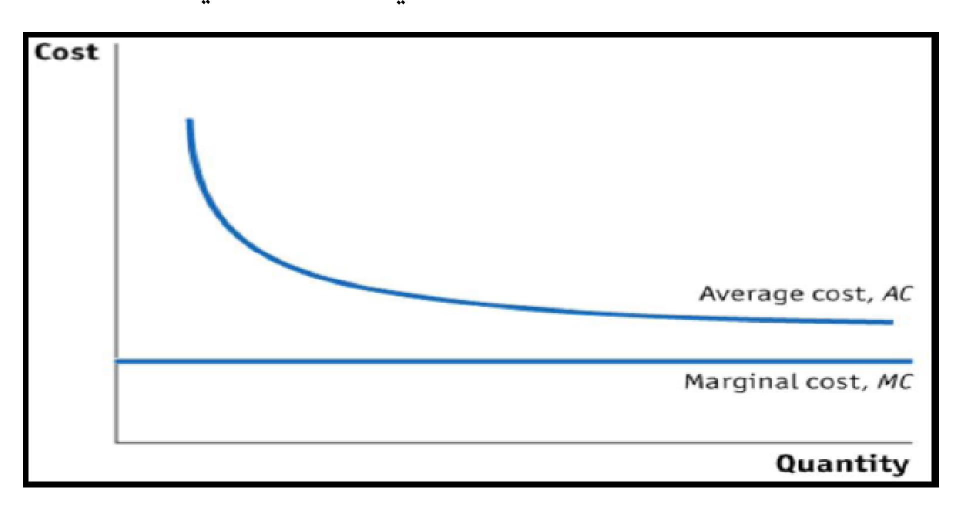
1: كل شركة تنتج سلعة مماثلة لكنها متباينة وتختلف عن السلع التي تنتج من قبل الشركات الأخرى في هذه الصناعة. ولأن كل منتج لكل شركة يختلف نوعا ما عن منتجات الشركات الأخرى، يمكن رفع أسعارها دون أن تفقد جميع عملائها إلى الشركات الأخرى. وهكذا، كل شركة تواجه منحنى طلب منحدر الى الاسفل لمنتجاتها وتسيطر على السعر. وهذا يختلف عن المنافسة التامة، والتي بها جميع الشركات التي تنتج نفس المنتج بالضبط ولذلك يجب أن تبيع نفس المنتج والسوق يحدد السعر.

2: هناك العديد من الشركات في هذه الصناعة. إذا كان عدد من الشركات هو N، فان D/N هو حصة الطلب الذي يواجه كل شركة من الشركات تتبع كلها نفس السعر. عندما تقوم شركة ما بخفض سعرها، فانها سوف تواجه منحنى طلب متذبذب AD. سوف تبدأ اولا بالتركيز على منحنى الطلب D ولاحقا يعود منحنى الطلب D/A. الافتراضات الأول والثاني حول الطلب التي تواجه كل شركة؛ والافتراض الثالث حول هيكل تكلفة كل شركة.

3: إنتاج الشركات باستخدام تكنولوجيا مع زيادة العائد.

الافتراضات التي تقوم عليها المنافسة الاحتكارية تختلف عن افتراضاتنا المعتادة على تكاليف الثابتة بالسماح لزيادة العائد الحجم، انتاج التكنلوجيا ، يوضح الشكل 4-9-3 متوسط الكلفة الذي يرمز له AC ينخفض كلما زادت الكمية مما يعني ان التكاليف الحدية، MC،يجب ان تكون تحت منحنى AC. عندها فان متوسط الكلفة يجب أن يكون في حالة انخفاض.

شكل 4-9-3 الكلفة الحدية والمتوسطة في حالة الاحتكار الثنائي



هذا الرسم التخطيطي يوضح متوسط التكلفة، والتكلفة الحدية، لشركة ما . عوائد الحجم المتزايدة تؤدي الى زيادة الانتاج وتخفيض التكاليف المتوسطة.

المثال العددي لعوائد الحجم المتزايدة: إرجاع معلومات التكلفة للشركة في هذا الجدول يوضح ان الزيادة في الانتاج على نطاق واسع، فان متوسط التكاليف سوف ينخفض بشكل متسارع.

Quantity Q	Variable Costs = $Q \cdot MC$ (MC = \$10)	Total Costs = Variable Costs + Fixed Costs (FC = \$100)	Average Costs = Total Costs/Quantity
10	$100	$200	$20
20	200	300	15
30	300	400	13.3
40	400	500	12.5
50	500	600	12
100	1,000	1,100	11
Large Q	10 • Q	10 • Q + 100	Close to 10

نلاحظ انه كلما كان ذلك السعر الذي يتقاضه المحتكر أعلى متوسط التكاليف، كلما حققت الشركة أرباح اضافية ناتجة عن احتكارها لإنتاج نوع معين من السلع.

4: إن الشركات يمكن لها ان تدخل وتخرج من الصناعة بحرية، لذلك فان ارباح المحتكرين هي صفر في الأجل الطويل. التذكير بأن إطار المنافسة هو منافسة تامة، نفترض أن هناك العديد من الشركات في هذه الصناعة، وأن التوازن طويل الأجل وأرباح كل شركة يجب أن يكون صفر. في المنافسة الاحتكارية، هناك نفس الشرط لتوازن في الأجل الطويل. ونحن نفترض أن الشركات يمكن الدخول والخروج الصناعة بحرية؛ وهذا يعني أن الشركات سوف تدخل ما دام من الممكن ان تكون هناك ارباح احتكارية، ودخول المزيد من الشركات، وسوف يؤدي الى ان تكون ارباح الشركات في الاجل الطويل صفر. وسوف ندرس المنافسة الاحتكارية:

• في المدى القصير، دون التجارة. • في المدى الطويل، دون التجارة. • في المدى القصير، مع التجارة الحرة. • على المدى الطويل مع التجارة الحرة.

3-9-4 التوازن قصير المدى بدون تجارة خارجية

يوضح الشكل 4-9-3 توازن المنافسة الاحتكارية في المدى القصير بدون تجارة ، نقطة التوازن مشابهة لتوازن الاحتكار. تختار الشركة مستوى الإنتاج Q_0 والتي عندها تتساوى الإيرادات الحدية للشركة، mr_0 مع تكلفتها الحدية MC. وتبيع بسعر P_0. وبما ان السعر يتجاوز متوسط التكلفة، فان الشركة تحقق أرباح احتكارية.

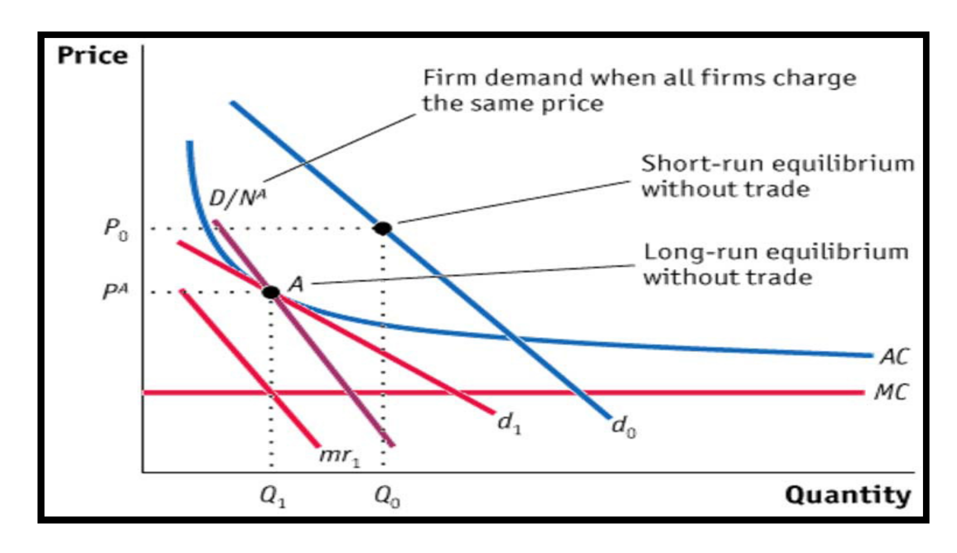
شكل 4-9-3 التوازن قصير الاجل بدون تجارة خارجية

4.9.4 توازن المنافسة الاحتكارية في المدى الطويل بدون التجارة

بالاعتماد على الشكل التوازني في الأجل القصير فان دخول شركات جديدة الى الصناعة ، فان منحنى الطلب للشركات d_0، سوف ينتقل إلى اليسار، ويصبح أكثر مرونة (اكثر تسطحاً) الى d_1. يحدث التوازن الطويل الأجل في المنافسة الاحتكارية عند الكمية Q_1 حيث يساوي منحنى الإيرادات الحدية الجديد mr_1 الكلفة الحدية . عند هذه الكمية حيث لا يوجد تجارة خارجية فان السعر الذي تبيع به هو P_4 والذي يساوي متوسط التكاليف في نقطة A

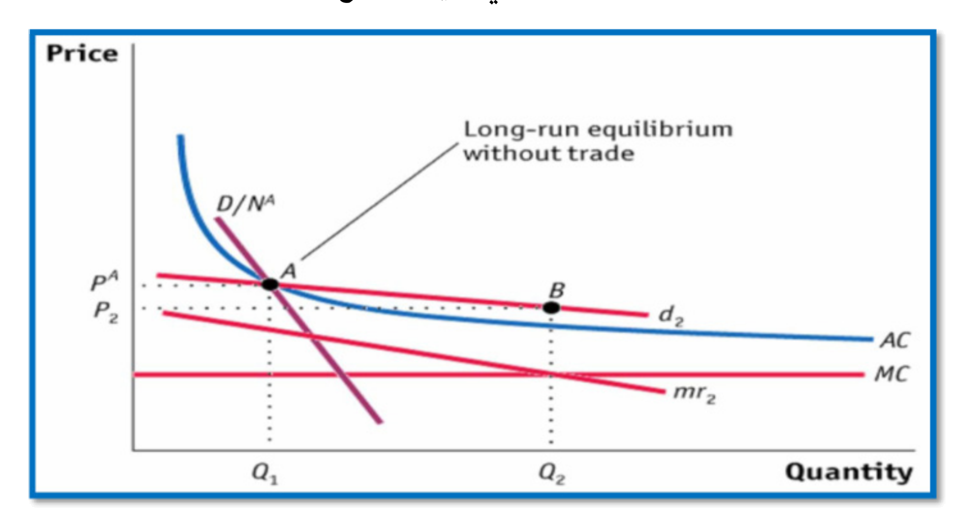
في التوازن الطويل الأجل الشكل 4-9-4 فان ارباح الشركات الاحتكارية تساوي صفر، ويتوقف دخول و خروج الشركات. الكمية التي تنتجها كل شركة أقل منه في التوازن الأجل القصير. ان الكميةQ_0 هي اقل من Q_1 نتيجة لدخول شركات جديدة الى الصناعة. مع هذا العدد الكبير من الشركات فان اختيارات متنوعة واصناف اكثر من السلع ستكون متاحة للمستهلكين، الطلب على كل مجموعة من السلع المختلفة سيكون عندd_1 وهو اقل من d_0 .ويوضح المنحنى D/N^A الطلب مع عدم وجود تجارة حيث تتقاضى كل الشركات نفس السعر .

شكل 4-9-4 التوازن طويل الاجل بدون تجارة خارجية



5-9-4 توازن المنافسة الاحتكارية مع التجارة الحرة في المدى القصير: عندما يتم ادخال التجارة الخارجية، فان منحنى طلب السوق يكون كبير مما يجعل منحنى الطلب للشركة أكثر مرونة، كما موضح d_2 (مع منحنى الإيرادات الحدية المقابلة (mr_2). وتختار الشركة إنتاج كمية Q_2 حيث تتساوى الإيرادات الحدية مع التكاليف الحدية؛ ويناظر هذا الكمية السعر P_2. مع مبيعات Q_2 وسعر P_2، سيجعل الشركة تحقق أرباح احتكارية لأن السعر أكبر من AC . عندما جميع الشركات تخفض أسعارها إلى P_2، مع منحنى الطلب ذا الصلة هو D / N^A، مما يشير إلى أن كل شركة يمكن أن تبيع فقط Q_2 بسعر P_2. ستكون نقطة التوازن في الأجل القصير عند (B)، وطالما ان السعر أقل من متوسط التكلفة فان جميع الشركات تتكبد خسائر، كنتيجة لذلك تجبر بعض الشركات للخروج من هذه الصناعة كما في الشكل(4-9-5).

شكل 4-9-5 التوازن الاحتكاري قصير الاجل مع وجود التجارة



ماذا سيحدث بعد ذلك؟

- تكبد الشركات خسائر، يعني خروجها من هذه الصناعة.
- خروج الشركات سوف يؤدي الى زيادة الطلب على منتجات الشركات المتبقية وانخفاض أصناف المنتجات المتاحة للمستهلكين.
- سيكون لدينا الآن عدد اقل من الشركات NT وهو عدد أقل من الشركات A^N الذي كان لدينا من قبل.
- سيكون الطلب الجديد D/N^T بدل من D/N^A

4-9-6 توازن المنافسة الاحتكارية في المدى الطويل مع التجارة الخارجية

يحدث التوازن في الاجل الطويل مع التجارة عند النقطة C الشكل 4-9-7. عند هذه النقطة، يتم تعظيم الأرباح لكل شركة تنتج Q_3 (حيث $MC = mr_3$)، وتتقاضى بسعر P^W(الذي يساويAC). نظراً لأن ارباح المحتكر هي صفر لان السعر يساوي متوسط التكلفة، فهذا لا يحفز اي شركة من الدخول أو الخروج من والى الصناعة. ، فان منحنى الطلب d_3 ينتقل (جنبا إلى جنب مع mr_3) نتيجة لخروج الشركات المحلية من هذه الصناعة، ويصبح المنحنى أكثر مرونة وتسطحاً بسبب زيادة عدد وانواع السلع نتيجة لوجود التجارة $N^A > 2N^T$. بالمقارنة مع التوازن الطويل الأجل بدون التجارة عند النقطة A، فأن التوازن التجاري سيكون عند النقطة C حيث يكون السعر أقل والكميات المباعة ستكون اكبر لكل الشركات الموجودة في الصناعة والتي بقيت في السوق.

شكل 4-9-6 التوازن الاحتكاري طويل الاجل مع وجود التجارة

المكاسب من "التوازن التجاري طويل الاجل مع التجارة الحرة عند النقطة C يحقق نوعين من المكاسب بالنسبة للمستهلكين:

اولا: هبوط في الأسعار كنتيجة لزيادة عوائد الحجم مقارنة مع A، لذلك سيتم استهلاك مزيد من السلع

ثانيا: هناك مصدر اخر للمنافع ناتج من زيادة الإنتاجية للشركات التي بقيت داخل الصناعة وتوسع السوق نتيجة التجارة ، وهو تحقيق فائض المستهلك للأفراد ناتج عن زيادة انواع وكميات السلع المتاحة للمستهلكين.

4-9-7 التبادل الدولي والتنوع الأفقي للمنتوجات

قام الاقتصادي كلفين لانكاستر Kalvin Lancaster بربط تحليل هوتلينغ الجديد بالتبادل الدولي، حيث **يرتكز تحليله على أن الاختلاف بين المستهلكين يتمثل في الذوق، الممثل في خصائص كل منتوج بالإضافة إلى وجود نوعية مثلى للمنتوج؛ تسمح من الحصول على أحس توليفة ممكنة، أي أن اختلاف النوعية غير قابلة للإحلال من جانب الطلب**، يأخذ "لانكاستر" دولتين متشابهتين في الحجم، والسلع المنتجة قبل وجود تبادل دولي؛ وعليه بعد فتح الحدود فإن المستهلك يمكن أن يتحصل على المنتوج إما من طرف المورد الخارجي أو الداخلي، مما يؤدي الى زيادة حجم السوق وخلق حالة من عدم التوازن المؤقت للسوق و الى اختفاء بعض الشركات؛ فتضاعف الطلب يؤدي إلى تضاعف الإنتاج) نظرا إلى وفورات الحجم والى ظهور زيادة في الربح، مما يدفع إلى دخول

منافسين جدد وظهور أنواع جديدة من المنتوجات، حتى ينعدم الربح، وعليه ينتج عن هذا التبادل الدولي ما يلي:

- الزيادة في حجم الكمية المنتجة من طرف الشركات يؤدي إلى انخفاض التكاليف المتوسطة والأسعار.

- توسع حجم المنتوجات المعروضة، مما يسمح للمستهلكين بالحصول على منتوجات تسمح بتلبية الخصوصيات المقتربة من ذوقهم إلى أقصى حد.

4-10 منحنى التعلمLearning Curve

يربط هذا التحليل بين ارتفاع مستوى مهارات العمل والتحسن في الفن الإنتاجي وبين إجمالي عدد المنتجات التي يتم إنتاجها من نوع معين خلال فترة زمنية معينة وليس بين حجم الاستثمارات في التعليم والبحوث، وفيما يتعلق بقدرة العمال على التعلم لوحظ أن عدد الساعات التي يقضيها العامل في صناعة منتج معين يميل للانخفاض بنسبة منتظمة كلما تضاعف الإنتاج وبالتوسع في تطبيق ذلك التحليل يمكن القول أن نفقات الإنتاج جميعها تنخفض مع تراكم تجارب الإنتاج. وامتداد هذا التحليل إلى التحليل الاقتصادي الدولي يعطي نتائج جديرة بالاهتمام، فبفرض وجود دولتان الأولى هي الرائدة في صناعة منتج كثيف العمل بينما دخلت الدولة الثانية إلى هذا المجال في مرحلة لاحقة فنظرا لافتقار الدولة اللاحقة إلى التجربة ورغم ما تتمتع به من ميزة نسبية لإنتاجها كثيف العمل فإنها لن تستطيع في بادئ الأمر منافسة الدولة الرائدة وباستطاعة الدولة الرائدة أن تبقي على الفجوة بينها وبين الدولة اللاحقة طالما تتمتع بتفوق في مجال التعلم.

4-10-1 التعليم ودوره في نمو الاقتصاد الوطني

أن المنافع التي ستنتج عن الثورة الرقمية تكون قليلة بدون تحقيق مستويات ملائمة من التعليم. فالاستثمار في التعليم الأساسي والعالي يشكل أهم الوسائل على مستوى السياسات المتوفرة للحكومات للاستثمار في التعليم بهدف جني ثمار تكنولوجيا المعلومات والاتصالات. فالتعليم والنمو الاقتصادي متكاملان، ومن المؤكد أن يؤدي التعليم إلى تحقيق النمو الاقتصادي. ان دور تكنولوجيا المعلومات في نمو الاقتصاد الوطني يتمثل بما يلي :

(1) تطوير التعليم والتعلم - التعليم الإلكتروني (الرقمي)

الاستثمار في التعليم يؤدي إلى النمو الاقتصادي، اليد الماهرة المتعلمة تؤمن موقعاً (حصة) في السوق العالمي التجاري. وتستخدم تكنولوجيا الحاسوب والإنترنت في التعليم بأحد الأشكال التالية:

- التعليم الفردي، بحيث يحل الحاسوب محل المعلم: المخاطبة المباشرة أو باستخدام الإنترنت لتوفير الوقت والجهد.

- التعلم بواسطة الحاسوب، حيث يستخدم الحاسوب كوسيلة تعليمية مساعدة للمعلم، بوجـود بـرامج تعليمية متعددة ذات مرونة زمانية ومكانية.

(2) تطوير التجارة –التجارة الإلكترونية والتسويق الإلكتروني

باعتماد أساليب التجارة الإلكترونية من خلال ما يسمى ربط الشركاء التجاريين Inter Organizational Systems (IOS) أو التبادل الإلكتروني للبيانات والوثائق(Electronic Data Interchange (EDI ، أي تحقيق انسياب البيانات والمعلومات التجارية دون تدخل بشري بأقل تكلفة وأعلى كفـاءة. (مـن أمثلـة ذلك : الإعلانات التجارية والخدميـة والوظيفيـة، وعقـد الصـفقات، وسـداد الالتزامـات الماليـة ومتابعـة إجراءات توزيع وتسليم البضائع، والمعاملات المالية والمصرفية وغيرها).

(3) إحداث وظائف جديدة في مجال تقنية تطوير وتوزيع البرمجيات.

(4) صناعة القرارات الإدارية

التي تحصل القرار اقل بكثير من الخسارة المعلومات مـورد هـام وثمـين يجـب اسـتغلاله في عمليـة إدارة المؤسسات، وبخاصة أن كلفة دراسة نتيجة القرارات غـير المدعومـة بمعلومـات، بيـنما القـرارات الناجحـة تكون دائما نتيجة دراسات مستفيضـة ترتكـز عـلى معلومـات دقيقـة. كـما أنّ اسـتغلال المـوارد الطبيعيـة والبشرية والمادية في عملية الاستثمار لم يعد كافيا، ويجب استغلال المعلومات للوصول إلى القـرار السـليم في إدارة المال والموارد وما يلزم ذلك من خطط استراتيجية تعتمـد عـلى معلومـات رقميـة وإحصـائية مـن جميع القطاعات وليس من قطاع واحد فقط.

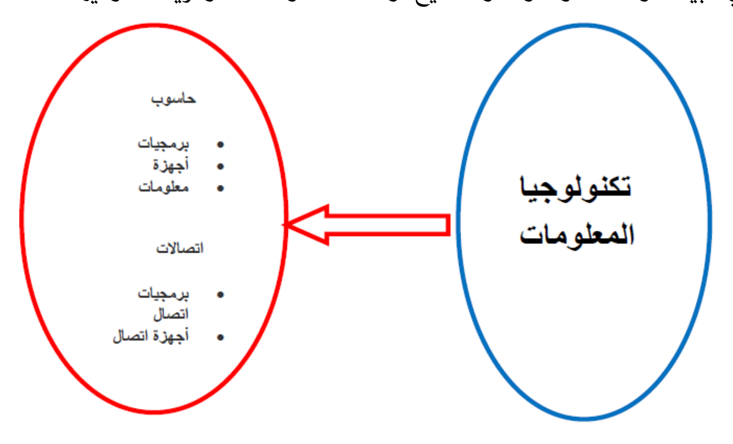
(5) التطوير الصناعي

التقدم الصناعي السريع في الصناعات الإلكترونية والحاسبات والاتصالات غيرت بنيـة الصـناعة العالميـة والعلاقات الاقتصادية والمنافسة بين الأمم. فاستخدام تكنولوجيا المعلومـات سـوف يـؤدي إلى انخفـاض الطلب على الطاقة بمختلف أشكالها سواء البشرية أو الطبيعية، وهـذا سـوف يـؤدي إلى اختفـاء الميـزة التنافسية التي تتمتع بها الدول النامية فيما يتعلق بالعمالة الرخيصة غير المـاهرة في مجـالات الصـناعة المختلفة. من أمثلة ذلك صناعة الملابس في الدول المتطورة استخدمت التكنولوجيـا المبنيـة عـلى أسـاس الكمبيوتر (مثل الكمبيوتر المسـاعد في التصـميم (CAD)و كمبيـوتر آلـة الـتحكم الرقميـة (CNC)، وهذا سمح بتغيرات سريعة بالنماذج والتفصيل السريع والدقيق مع أقل الفضلات، مـما أدى إلى تـوفير المواد والطاقة وزيادة الكفاءة وتحسين النوعية، فقط عملية تجميع الملابس بقيت بحاجة إلى العمالة الكثيفة، إلا أن نسبة العمالة في تكلفة الإنتاج لمصانع الأقمشة انخفضت مـن 30 % إلى 40% بسـبب التكنولوجيا. هذا الأمر سـاهم بانخفـاض الميـزة التنافسـية للـدول الناميـة التـي تعتمـد عـلى المهـارة اليدوية والعمالة. صناعة الملابس المرنة تتم من خلال معدات وأجهزة يمكن أن تنتج عنـاصر مختلفـة

من الملابس في وقت معين ومن ثم جمع هذه المنتجات على شكل ثوب والتـي يمكـن تعـديل تصـميمها لمتابعة التغيرات السريعة في الموضة. هذه المرونة تسمح بالإنتاج الاقتصـادي للكميـات المطلوبـة قصـيرة الأجل، وهذا أدى إلى تغير المفهوم القديم القائل أن الخطط طويلة الأجل هي فقط المربحة.

4-10-2 دور تكنولوجيا المعلومات في الاقتصاد

يشير مصطلح تكنولوجيا المعلومات إلى مجموعة من العناصر والقدرات التي تسـتخدم في جمـع البيانـات والمعلومات وتخزينها ونشرها باستخدام تكنولوجيا الحاسبات والاتصالات بسرعـة عاليـة وكفـاءة لإحـداث شيء مفيد يساعد على تطور المجتمعـات، (شـكل 4-9-2). وقـد غـيرت تكنولوجيـا المعلومـات مـن نظـام الإنتاج الخاص بالثورة الصناعية بالقرن الثامن عشر من حيث حجم الإنتـاج وجـودة وشـكل المنـتج الـذي يمكن تعديله بناءا على طلب الزبون لمواكبة التطورات والتقنيات الجديدة. تكنولوجيا المعلومـات متـوفرة من حولنا وتؤثر وتحسن مجرى حياتنـا اليوميـة (عـلى الـرغم مـن عـدم شـعورنا بهـا)، فهـي موجـودة في محطات التلفزة، ومؤسسات النقل، وأتمتة المكاتـب، والمؤسسـات الماليـة، والزراعـة، والمحاسـبة، والتعلـيم والتدريب، وفي البيت، والصحة والدواء، والتصنيع، والصحافة، والطاقة، والرياضة، وغيرها.



شكل (4-10-2)

والأشخاص الذين يعملون في قطـاع تكنولوجيـا المعلومـات هـم صـانعوا المعرفـة وهـؤلاء يتواجـدون في المجالات المختلفة مثـل (البـاحثين المتخصصـين، المبرمجـين، المحاسـبين ، المصرفيـين ، المحـامين ، الأطبـاء ، موظفو محطات التلفزة، موظفو محطات الكهرباء، موظفـو المطـاعم والفنـادق، وغـيرهم) حيـث أنهـم يسعون دائما إلى إبقاء عصر المعلومات ماض إلى الأمام.

يعيش العالم حاليا تطـورا هـائلا عـلى كافـة الأصـعدة لاسـيما في مجـال تكنولوجيـا المعلومـات التـي أحدثتها وسائل الاتصالات الحديثة كالإنترنت والتي باتت تغطي العالم بأسره، والصناعات الإلكترونيـة المتطورة واستخدام أجهـزة الحاسـوب في معالجـة البيانـات بسرعـة وبدقـة، ومئـات الألـوف مـن

البرمجيات المتطورة والجاهزة، وانفجار المعرفة العلمية. وأصبحت تكنولوجيا المعلومات تستخدم في مجالات متعددة اقتصادية وإدارية واجتماعية وثقافية وغير ذلك، حيث تساعد الاقتصاد وتزيد من الناتج القومي الإجمالي ليصل المجتمع إلى وضع أفضل. فالبلدان التي ستعجز عن اللحاق بركب الثورة الرقمية ستفقد قوتها الاقتصادية التنافسية وحصتها في السوق واحتمال تدني دخلها الوطني. والغالبية العظمى من الدول النامية تعاني من التخلف في تكنولوجيا المعلومات مما يؤدي إلى ضعف عملية صنع القرار في القطاعين العام والخاص، والنمو الاقتصادي وتدني مستوى البحوث.

يتميز قطاع تكنولوجيا المعلومات في دول أوروبا والولايات المتحدة بأنه العنصر المحرك لخلق الوظائف الجديدة وتنشيط الاقتصاد، ومن المعروف أن لثورة تكنولوجيا المعلومات أهمية كبرى في تطور مختلف القطاعات الاقتصادية، ولها تأثير في تطور الاقتصاد المحلي والعالمي. أما في الدول النامية نجد أن قطاع تكنولوجيا المعلومات ما زال في بداية الطريق، وأن هذه البلدان يجب أن توفر البنية الأساسية للاتصالات الإلكترونية لكي تستطيع الاستفادة من منافع ثورة المعلومات وبخاصة فيما يتعلق بالتجارة الإلكترونية والتوجه نحو الاقتصاديات الرقمية، حيث تعاني الدول العربية والنامية نقصاً في الموارد البشرية في حقل البحث العلمي وضعف في الإمكانيات المادية وندرة بالموارد البشرية المدرّبة.

الدول النامية– ومن بينها الدول العربية- تعاني من قصور في المعلومات الاقتصادية غير المعلنة مثل المعلومات عن الفقر والبطالة وحسابات الدخل القومي وميزان المدفوعات، وكذلك بالمعلومات الخاصة بالصحة والبرامج التعليمية، مما يعني أن عملية التخطيط تتم بدون حقائق رقمية. وهذا يؤدي إلى عدم القدرة على حل المشاكل التي تواجهها. كذلك الدول النامية تعاني من ضعف في أسواق المال المحلية وضعف بالتعامل مع أسواق المال العالمية ومع الشركات متعددة الجنسيات والمؤسسات المالية الدولية مثل البنك الدولي وصندوق النقد الدولي.

3-10-4 التنمية الاقتصادية والاستثمار في بيئة الاقتصاد المعلوماتي الحديث Cyber Economics

ينشأ اقتصاد المعرفة ويتطور بأساليب تعتمد على تكنولوجيا المعلومات ويسعى إلى إدارة كفوءة للمعلومات بحيث تصبح معها الصناعات المعتمدة على المعرفة أساساً للقطاع الاقتصادي.

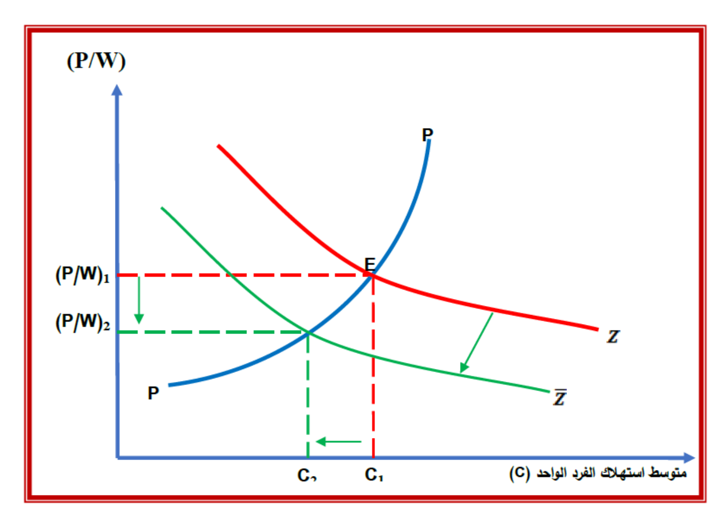
يشير تقرير "الاستخدام لعام 2011 الصادر عن مكتب العمل الدولي"، إلى أنه رغم ثورة الاتصالات التي يشهدها العالم حالياً، لا تزال أعداد متزايدة من العمال عاجزة عن العثور على وظائف أو النفاذ إلى الموارد التكنولوجية الناشئة والضرورية لتأمين الإنتاجية في اقتصاد عالمي يتزايد فيه الاعتماد على التكنولوجيا الرقمية. ويشير التقرير إلى اتساع الهوة الرقمية بين البلدان الغنية والفقيرة بسبب اختلاف سرعة انتشار تكنولوجيا المعلومات والاتصالات. لذلك يجب أن تكون سياسة البلدان النامية

النفاذ إلى التكنولوجيا والحرص على حصول العمال على التعليم والمهارات اللازمة لاستعمال هذه التكنولوجيا والاستفادة منها، مما يشجع التنمية ونمو الوظائف. لذلك يجب توفر استراتيجية وطنية متماسكة فيما يتعلق بتكنولوجيا المعلومات والاتصالات، ووجود بنية تحتية مقبولة الكلفة في مجال الاتصالات، وتوفر يد عاملة متعلمة. ويكمن دور تكنولوجيا المعلومات في تطوير قاعدة مهارات محلية في مجال إنتاج برامج المعلوماتية واستعمالها. الهند مثلاً، شهد قطاع إنتاج برامج المعلوماتية نمواً بنسبة 50% خلال التسعينيات، مما أدى إلى زيادة التصدير وخلق آلاف الوظائف المحلية وتجمع المواهب التكنولوجية التي أثارت اهتمام الشركات الكبرى المتعددة الجنسيات. ويشير التقرير أيضاً أن المنافع التي ستنتج عن الثورة الرقمية تكون قليلة بدون تحقيق مستويات ملائمة من التعليم. فالاستثمار في التعليم الأساسي والعالي يشكل أهم الوسائل على مستوى السياسات المتوفرة للحكومات للاستثمار في التعليم بهدف جني ثمار تكنولوجيا المعلومات والاتصالات. فالتعليم والنمو الاقتصادي متكاملان، ومن المؤكد أن يؤدي التعليم إلى تحقيق النمو الاقتصادي.

4-11 التجارة الخارجية وتكامل الاسواق وتوسعاتها

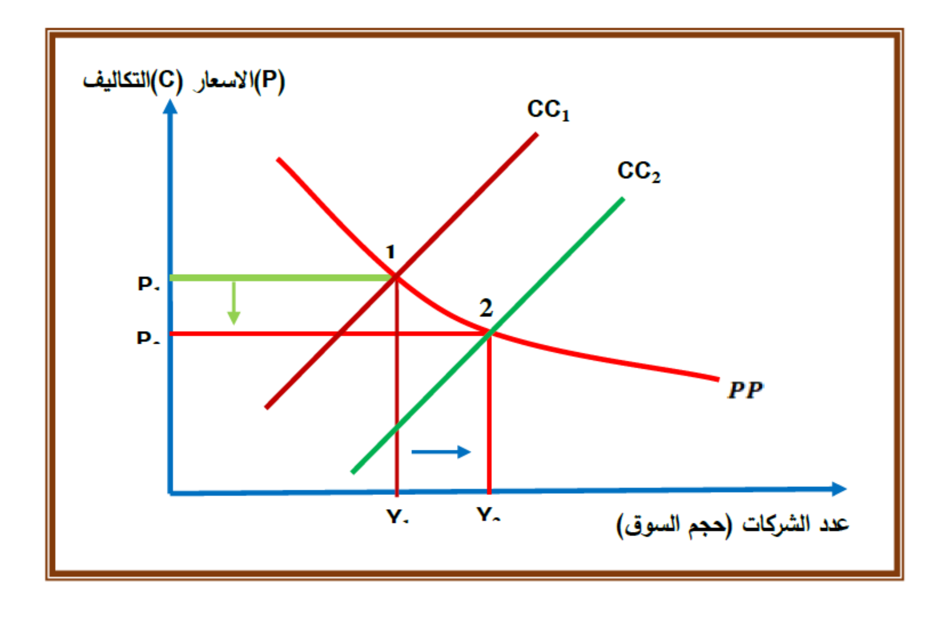
عند الدخول إلى التجارة الدولية فإن المنشآت ستواجه أسواق كبيرة وطلب متزايد خارجياً بالإضافة إلى الطلب الداخلي والوفورات الاقتصادية الناجمة عن توسع السوق تلعب دورها في تخفيض تكاليف الإنتاج لكافة السلع، حيث يؤدي انتقال منحنى ZZ إلى اليسار مشيراً إلى أن متوسط استهلاك الفرد من تلك السلعة المعينة سوف ينخفض إلا أن استهلاكه الكلي سوف يزداد لأنه سيعوض عن النقص في استهلاك تلك السلعة بسلع جديدة دخلت السوق نتيجة للتبادل التجاري ، وهذا ما يوضحه انخفاض (P/W) إلى $(P/W)_2$ مما يعني ارتفاع الأجور الحقيقية (W/P)

شكل(4-11) يوضح الطلب الداخلي والخارجي



إن التجارة الخارجية تؤدي إلى زيادة حجم السـوق Market Size ففـي الصـناعات التـي تتميـز بإنتـاج سلع مختلفة تواجه حجم السوق الصغير ولكن إنشاء تبادل تجاري بين الدول يؤدي إلى توحيد الأسـواق وبالتالي تستطيع الدول إنتاج وبيع كميات أكبر وبتكاليف أقل مما لو قامت كل دولة بالإنتاج منفردة:

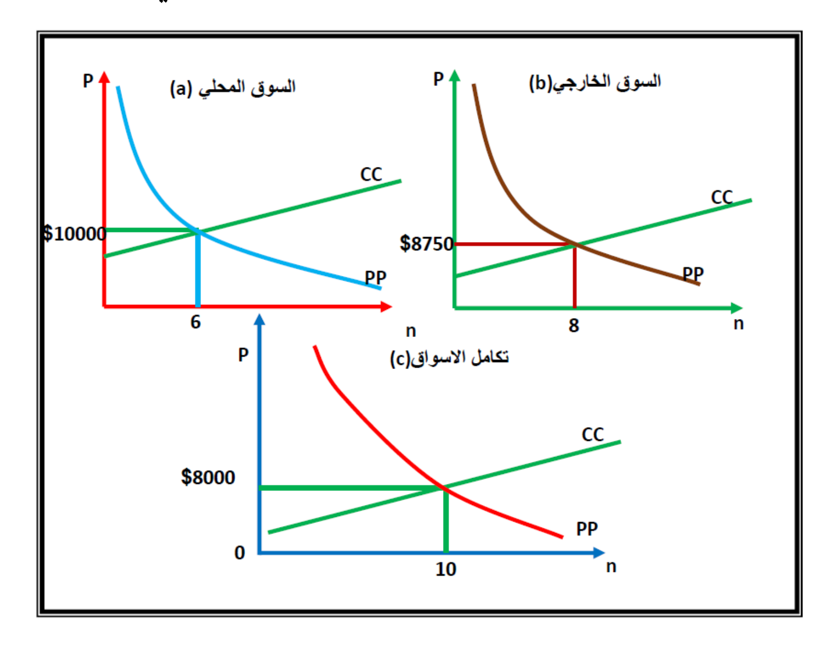
شكل (4-11-1) توسيع الاسواق نتيجة التجارة الخارجية



إن زيادة حجم السوق يسمح لكل شركة (مع بقاء الأشياء الأخرى ثابتة) بإنتاج أكبر وتكاليف أقل وهـذا يتمثل بانتقال منحنى CC_1 إلى الأسفل CC_2 والنتيجة هي دخول مستمر للشركات وتوفر عدد أكـبر مـن السلع المتمايزة وانخفاض في أسعار السلع لكلا الدولتين.

مثال توضيحي :- حول توسع السوق وأثرهُ في تحقيق وفورات اقتصادية . نفترض وجود سوقين : السوق A محلي يستوعب إنتاج 900000 سيارة ، التوازن يحدث عند تقاطع منحنى العرض Cc مع الطلب PP ، ويتحدد السعر عند 1000 للسيارة الواحدة وعدد المنشآت الكلي 6 منشآت .السوق الأجنبي B : حجم السوق يستوعب 1.6 مليون سيارة ، تقاطع العرض مع الطلب ينتج عنه سـعر 8750 للسـيارة الواحـدة بعدد منشآت يبلغ 8 وحدات إنتاجية .يوضح الشكل(4-11-2) في حالة انـدماج السـوقين C : تكامـل السوق نتيجة الدخول في تكامل اقتصادي سيؤدي إلى توسع حجم السوق ليستوعب 2.5 مليون سـيارة ، والتوازن يتحقق عند 10 شركات وسعر مـنخفض 8000$ للسـيارة الواحـدة. اذن توسـع السـوق نتيجـة التكامل ادى إلى انخفاض التكاليف وتوسع عدد الشركات ثم زيادة حجم الإنتاج .

شكل (4-11-2) زيادة الاسواق نتيجة التكامل الاقتصادي



قد جرى توسعات مهمة لنظرية التبادل التجاري ضمن الصناعة الواحدة من قبل (1981) Falvey و(1987) Kierzkowski Falvey and حيث طورا نموذج يتضمن الأنواع المختلفة للسلع المصدرة بين الدول مع الاختلاف النسبي للعناصر والموارد وتستند نظريتهم على فرضيتين أساسيتين

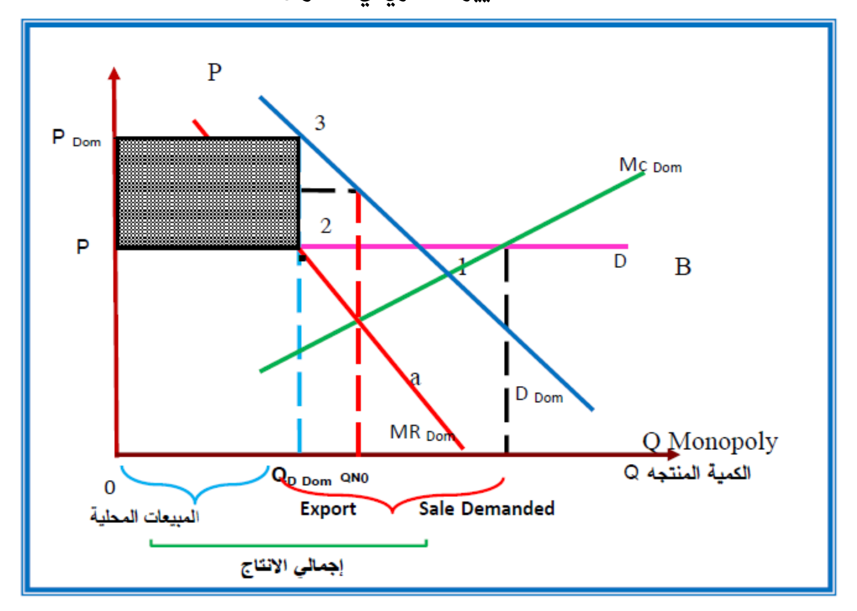
1-إن الأنواع المختلفة من السلع عالية الجودة High Quality تتطلب تكنولوجيا كثيفة رأس المال وبالتالي فهي تصدر إلى الدول ذات مستويات الدخل العالية ، بينما الأنواع المختلفة من السلع ذات الجودة المنخفضة Lower-Quality تصدر إلى الدول ذات مستويات الدخل المنخفضة وذات كثافة في عنصر العمل ، وعلى هذا الأساس يتم التبادل بين الدول .

2-ثم توسع النموذج من قبل(Jones, Marjit and Beladi (1999 ليصبح أكثر تعقيداً حيث أكد أن دولة ذات كثافة عمالية عالية مثل الهند ربما تصدر أنواع مختلفة من السلع الرأسمالية إلى مختلف الدول . فهي تصدر سلع كثيفة رأس المال للدول ذات مستويات الدخل العالية مثل الولايات المتحدة وبريطانيا وتبقي السلع ذات النوعيات والجودة المنخفضة لإشباع حاجات السكان في السوق المحلية، أو التصدير إلى الدول ذات المستويات العالية من عنصر العمل، مما أضاف مزيد من التعقيدات إلى نظرية التجارة الخارجية .

12. 4.12 نموذج الاغراق المتبادل Reciprocal Dumping :

طورت هذه النظرية من قبل(James Brander (1981 ثم توسعت من قبل Brander and Krugman (1983-1999) ملخص النظرية :-إن الشركات الاحتكارية لها القدرة على بيع منتجاتها بأسعار مختلفة في مكانين مختلفين داخل الدولة وخارجها – عندما تواجه طلباً متمايزاً كما موضح في الشكل(4-12). فالدولة أو الشركة تبيع صادراتها بأسعار منخفضة في الأسواق الدولية الخارجية كونها تواجه طلباً أكثر مرونة مقارنة بالأسعار في الأسواق المحلية حيث يكون الطلب قليل المرونة .**فمرونة السلعة ومرونة الطلب عليها** يمارسان دورا مهما في نجاح سياسة التمييز السعري، اذا كانت مرونة الطلب منخفضة فالمحتكر يرفع السعر لعدم وجود بدائل وبالعكس اذا كانت السلعة مرنة في سوق اخر فعليه ان يبيع بسعر اقل، ولكي يحقق اقصى الارباح في كلا السوقين الداخلية والخارجية فان علية ان يميز بين الطلب الذي يواجهه في كلا السوقين، حيث ان الطلب المحلي يكون كبير المرونة نسبيا والخارجي قليل المرونة وعليه من المربح للمحتكر ان يبيع بأسعار مرتفعة في الداخل ويصدر الباقي بأسعار اقل في السوق الدولية حيث يكون السعر معطى Given وهو سعر المنافسة ويكون الطلب مالانهاية ومقدار الانتاج المحلي لا يمثل الا جزءاً صغيراً ومحدوداً في السوق الدولية.

شكل (4-12) التمييز السعري في الاسواق المختلفة



تلجأ الشركات الكبيرة في أسواق المنافسة غير التامة ببيع سلعتها بأسعار مختلفة في أسواق مختلفة ومستهلكين ذوي مستويات دخل متباينة وتدعى هذه السياسة بـ التميز السعري Price Discrimination حيث تبيع الدولة نفس السلعة بأسعار مختلفة في أسواق التصدير عن أسعار السوق المحلي وذلك لأنها تواجه طلبا أكثر مرونة في الخارج مقارنة بالطلب في السوق المحلي. ويحدث الانحراف في حالة توفر شرطين:

1. إن الصناعة لديها القدرة على تحديد السعر، أي أنها تعمل في ظروف المنافسة غير التامة ، الاحتكار أو المنافسة الاحتكارية.

2. يجب إن يكون السوق مقسماً Segmented حيث أن المستهلك المحلي لا يستطيع شراء السلعة المعدة للتصدير . لهذا فان الشركة الاحتكارية ترى انه من المربح لها أن تغيّر على الأسواق الأخرى (Raid) لبيع منتجات إضافية عند مستوى أسعار منخفض عن السوق المحلي طالما أن السعر الخارجي أعلى من الكلفة الحدية المحلية ، فإذا كان هناك شركتين أو دولتين تنتج سلعتين متشابهتين أي الدولة A تصدر سمنت بنوعية معينة إلى الدولة B ، والتي تقوم بدورها بتصدير سمنت بنوعية أخرى إلى نفس الدولة A وبنفس الأسعار المنخفضة فإن ذلك يدعى الاغراق المتبادل Reciprocal Dumping يوضح الشكل 4-11 كيفية تعظيم الارباح للمحتكر باعتماد التمييز السعري في السوقين، ففي حالة غياب التجارة الخارجية ، فان الشركة ستبيع QN0 بسعر PN0 حيث يتقاطع MR=MC

وبالتالي فأنها ستحقق ارباح معادلة(b-a) إن المحتكر يواجه طلباً محلياً D_{Dom} ولكنه يمكن أن يبيع كميات أخرى بأسعار أقل طالما أن السعر الجديد أكبر من الكلفة الحدية وهو سعر التصدير (P_{For}) وتتوقف عن التصدير عندما تتساوى الكلفة المحلية مع السعر الخارجي ($MC = P_{For}$) ولذلك فإن الشركة سوف تزيد إنتاجها وتبيع بأسعار منخفضة في الأسواق الدولية حتى النقطة التي يتساوى عندها الكلفة الحدية مع السعر الخارجي وتبيع كميات أكبر معادلة (1)$Q_{Monopoly}$.

أما في السوق المحلي فإنها تمارس الاحتكار حيث تبيع بسعر أعلى عندما يتقاطع منحنى الإيراد الحدي MR_{Dom}مع الكلفة الحدية Mc_{Dom} منحنى الطلب المحلي D_{Dom} عندها تبيع بسعر(3) P_{Dom}، Maximize Profits أقصى أرباح ممكن أن تحققها المنشأة عند تقاطع ($Mc = MR = P_{For}$) عندها تبيع Q_{Dom} وما يتبقى من الإنتاج يصدر إلى الخارج $\textbf{Exports} = \textbf{Q}_{\textbf{Monopoly}} - \textbf{Q}_{\textbf{Domestic}}$

أي أن المنشأة تستمر بالبيع في الأسواق الخارجية طالما أن كلفة الكلفة الحدية Mc تساوي P_{For} والذي بدوره يساوي الإيراد الحدي في السوق المحليةMR_{Dom}، ولأن زيادة الصادرات بمقدار وحدة واحدة لا يترتب انخفاض في الأسعار فإن الأسعار والكلفة الحدية والإيراد الحدي يجب أن تتوافق مع أسعار سوق التصدير .إن الشركات الاحتكارية تمارس سياسة التميز السعري عندما تكون استجابة الأسعار أكبر في أحد الأسواق مقارنة بالسوق الأخرى ، وكما موضح في الشكل فإن الطلب الخارجي يأخذ الشكل الأفقي دالاً على أن الطلب التصديري يستجيب إلى ما لا نهاية للأسعار Infinitely. إن التأثير السلبي للانحراف في التجارة الخارجية ناجم عن كون السعر المنخفض لبيع سلعة معينة ينعكس على المنشآت الأخرى التي تعمل في البلد المصدر له وتلزمها بتخفيض أسعارها. النقطة الأساسية التي تحاول هذه النظرية إثارتها هي : إمكانية قيام التجارة الخارجية في سلع صناعية متجانسة في كلا الدولتين المصدرة والمستوردة ، حيث تقوم كلاً منهما بالتجارة بنفس السلعة ضمن نفس الصناعة ولكن لكل منهما ميزة احتكارية مميزة .

كما ناقشت هذه النظرية مضامين الرفاهية التي تنشأ عن التبادل التجاري Welfare والتي تأخذ اتجاهين:

1-**تعزيز الرفاهية Enhancing Welfare** :- حيث تزداد الرفاهية في كل دولة ولبقية دول العالم لأن المحتكرين السابقين في كل دولة يواجهون تحدياً وتنافساً على الأسواق الجديدة الداخلية والخارجية مما سيؤدي إلى ضغط نحو تخفيض الأسعار .

2-**تقليص الرفاهية Welfare Reducing**: - إن الرفاهية سوف تنخفض لأن هناك هدر في الموارد ناجم عن قيام التبادل بسلع متجانسة أو متطابقة تحمل نفس كلف النقل الإضافية.

13.4 نظرية الوزن النوعي للمنتج:

النموذج الأخر الذي جلب انتباه الباحثين في التجارة الخارجية هو نموذج الوزن أو الثقل النوعي للمنتج Gravity Motel الـذي طـور مـن قبـل Leamer and Levinsohn 1995، Helpman 1999 وهـو يختلف عن كل النظريات السابقة لمحاولته **التركيز على حجم التجارة كأساس لقيام التبادل بين الدول ،** أستخدم الباحثان نموذج يحتوي على عدد من المعدلات التنبؤية التي تتوقع بحجم التجارة عـلى أسـاس ثنائي Bilateral بين أي دولتين .

وقد حدد الباحثان جملة من العوامل والمتغيرات الاقتصـادية التـي سـتؤدي إلى تقـدير أفضـل لتنبـؤات التوزيعات الحقيقية لأحجام التجارة بين دولتين هما A وB وهي:

الدخل القومي للدولة(GNI) B والذي من المتوقع أن يكون له علاقة إيجابية مع حجـم التصـدير مـن Aإلى B ، لأن زيادة الدخل في B يعني أن المستهلكين فيه سوف يشترون أكثر من كافـة السـلع بمـا فيهـا السلع المنتجة في الدول A .

1- متغير الدخل القومي في الدولة(GNI) A حيث تعكس زيادة الـدخل في A وجـود طاقـة اسـتجابة أكبر للإنتاج ومن ثم طاقة تصديرية أكبر من A إلى B .

2- مقياس المسافة (كلفة النقل) بين A وB، فتكاليف أكبر تعني حجم أقل من الصادرات من A إلى B

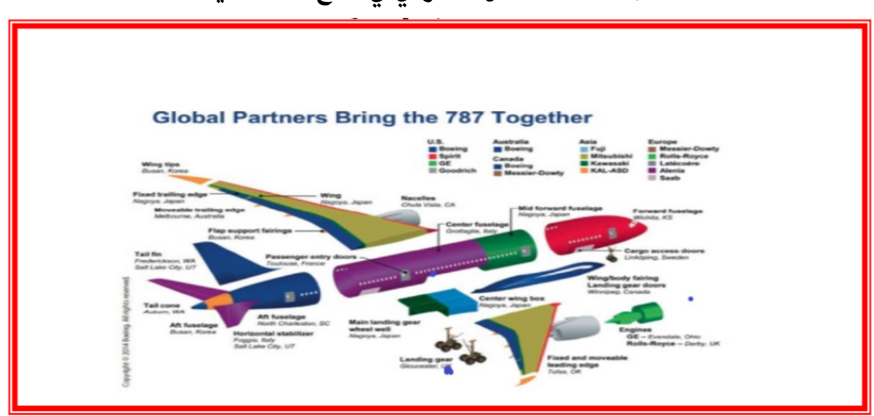
3- في أحيان أخرى كثيرة يتم إضافة متغيرات أخرى مثل حجم السكان في الدولة المصدرة أو المسـتوردة ، توفر حجم سوق (كبير أم صغير) العلامة التجارية للسلعة المصدرة هل هي معروفة عالميـاً أو محليـاً ، متغير يعكس التكامل الاقتصادي مثل منطقة تجارة حرة بين الدولتين .

14.4 نظرية التخصص العمودي

الاختبارات التجريبية حققت نتائج ملفته للنظر، موضـحة أن حجـم التجـارة دولتـين قـد فسر بشـكل أمثل بالاعتماد على العوامل أعلاه ، بينما في حالة وجود مجموعة أخرى من الدول فـإن حجـم التجـارة يكون أقل. كما ان الاختبار قد نجح بشكل أفضل في الدول الصناعية سواء أكانت تنـتج سـلع متشـابهة تتميز بعلامات تجارية مختلفة ، أم بـين منتجـات صـناعية مختلفـة ضـمن الصـنف الصـناعي الواحـد سيارات أو كيمياويات ...الخ . فلكي يكون التبادل التجاري ناجحاً بين الـدول فـلا بـد مـن الأخـذ بنظـر الاعتبار ظاهرة **الاختلاف السلعي Product Differentiation** كبديل عن توفر الموارد الطبيعية التـي أكدت عليها النظريات التقليدية، يقدم نموذج الوزن النوعي للسلعة تفسيراً أفضل وأكثر واقعيـة لفهـم التأثيرات المختلفة على حجم التجارة، كما أنه يلقي الضوء على أسـباب نجـاح التجـارة، مقـدماً تفسـيراً رائعاً للعلاقة بين التجارة ومتغيرات الاقتصاد الكلي. أي إنتاج سـلع مختلفـة داخـل قطـاع الصـناعة، أو إنتاج نفس السلعة ولكن بعلامـات تجاريـة مختلفـة. كـما ظهـر نمـوذج جديـد أرتكـز عـلى التخصـص العمـودي كأسـاس للتجـارة Vertical Specialization Based Trade , والتـي مـن أهـم روادهـا

1998 Rapaport , Hummel's حيث **توضح أن هناك اختلاف بـين الـدول في المراحـل المختلفـة أو المتنوعة للعمليات الإنتاجية لإنتاج سلعة معينة** ، وبالتالي ، فـإن إنتـاج أي سـلعة يمـر بمراحـل إنتاجيـة متعددة تتم في إمكان مختلفة من العالم أي يتم إنتاج سلعة معينة في عدة دول ، مثلاً صناعة السيارات في ألمانيا ، وبعض الشركات الألمانية قد تنتج الهيكل الخارجي ، وبريطانيـا تنـتج المحـرك ، وفرنسـا تنـتج المقود وهكذا ، ويتم تجميع السيارات في دولة أخرى . أي أن هنـاك أطـراف دوليـة وخارجيـة (شراكـة تنتج سلعة واحدة Outsourcing or Offshoring والحقيقة أن هذه ليست نظرية جديدة، بل إعـادة تنظيم للميزة النسبية حيث أنها الآن تفسر المنافسة والميزة النسبية في جزء من السلعة بدلاً من السلعة نفسها

شكل 4-14 التخصص العمودي في انتاج سلعة معينة



15.4 نظرية العناصر المميزة – التجارة وتوزيع الدخل في المدى القصير

Specific Factors Trade and the Distribution of Income in the Short-Run

تفترض نظريات تعادل أسعار العناصر، إن مدخلات العناصر حرة الحركـة بشـكل كامـل بـين صـناعات الدول الواحدة ، ولكنها غير قابلة للانتقال بحرية تامه بين الدول ، كـما أن حريـة حركـة العنـاصر هـذه يمكن أن تحدث فقط في المدى الطويل بين الصناعات ، **حيث أن معظم العوامـل غـير قابلـة للحركـة في المدى القصير**. رأس المال المادي (المصانع والآلات) هي بشكل عام تسـتخدم لتحقيـق أهـداف محـددة، **مثلاً تصميم وصناعة الحاسبات لا يمكن نقلها مباشرة واستخدامها في صناعة الطـائرات؟ كـما أن هنـاك مؤهلات متخصصة لبعض العاملين مخصصة للعمل في مواقع ومناصب محددة لا يمكـن نقلهـا للعمـل في أماكن أخرى مباشرة**، هذا هو محتوى نظرية العناصر المحددة والمميزة Specific-Factors Theory والتي تلقي الضوء على تأثير توزيع الدخول الناشئة عن التجارة في المدى القصير عندما لا تكـون عنـاصر الإنتاج قادرة على الانتقال بين الصناعات ويمكن توضيح فرضياتها:

1- إن هناك عنصر العمل ورأس المال .

2- إن العمل ينتقل بحرية كاملة بين الصناعتين.

3- إن هناك صناعتين توزع وتبيع سلعتين هما الحديد والكومبيوترات.

4- إن الدولة محل الاختبار هي دول صناعية ذات كثافة رأسمالية عالية ومدخرة للعمل وذات متوسط دخل عالي للفرد الواحد.

5- إن رأس المال محدد الحرية في الانتقال بين الصناعتين، حيث أن رأس المال المستخدم في صناعة الحديد لا يمكن استخدامهُ في إنتاج الكومبيوترات والعكس بالعكس.

6- عدد العاملين الكلي في كلا الصناعتين في الدولة الصناعية يبلغ 30 عاملاً.

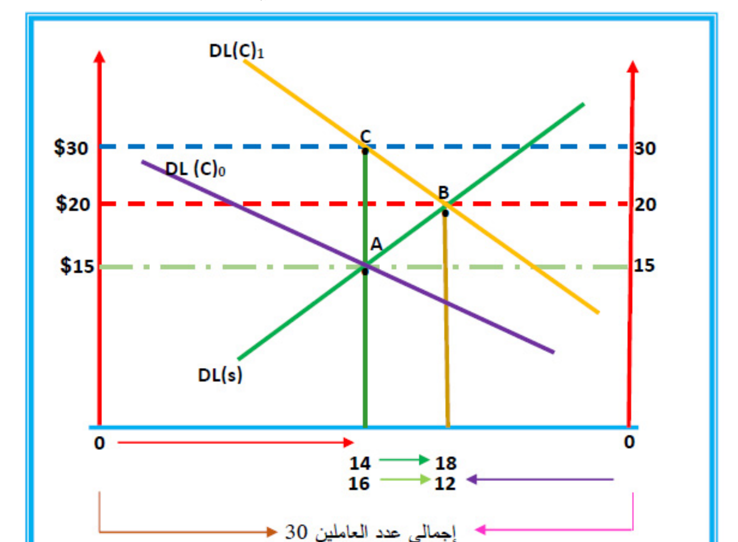
7- في كل صناعة يندمج العمل مع كميات محددة من عناصر رأس المال لإنتاج وحدة واحدة من السلعة

8- يخضع العمل لقانون تناقص الإنتاجية الحدية ولهذا فإن منحنى الطلب عل العمل لكل صناعة ينحدر من الأعلى لأسفل وذا ميل سالب ويشار إليه(DL(c للحاسبات، وDL(s) للحديد.

9- إن حرية انتقال عنصر العمل تجعله ينتقل من الصناعات ذات الأجر المنخفض إلى الصناعات ذات الأجر الأعلى حتى تتساوى الأجور بين الصناعتين.

10-إن الأجر التوازني تحقق عند $15 عند النقطة A حيث يتقاطع منحنى طلبي الصناعتين، عند هذا الأجر فإن 14 عامل سوف يستخدم في صناعة الحاسبات و16 عامل في صناعة الحديد.

شكل(4-15) التجارة وتوزيع الدخل في المدى القصير



آلية عمل النظرية :نفترض أن الولايات المتحدة تمتلك ميزة نسبية في صناعة الحاسبات وحدث هناك زيادة في الطلب على الحاسبات ترتب عليه ارتفاع الأسعار بمقدار الضعف (100%) من 2000$ إلى 4000$ للحاسبة الواحدة . وقد أدت هذه الزيادة إلى زيادة الطلب على العمل بنفس النسبة والذي يتمثل بانتقال منحنى الطلب على العمل إلى($DL(c_1$ ، حيث يتحدد مستوى توازني جديد عن النقطة B بدلاً من A .إن الزيادة في الطلب على العمل في صناعة الحاسبات سيرتب عليه أثران :-

1- زيادة في مستوى الأجور من 15$ إلى 20$ للعامل الواحد ، ولكن هذه الزيادة هي بنسبة 33% هي أقل من نسبة الزيادة في الأسعار (100%) .

2- إن زيادة الطلب على العمل أدى إلى سحب أو انتقال (4) عاملين من صناعة الحديد إلى صناعات الحاسبات حيث تشير نقطة التوازن الجديدة إلى أن 18 عامل سوف يعمل في صناعة الحاسبات و12 عامل في صناعة الحديد، وتبعاً لذلك إنتاج الحاسبات سوف يزداد وإنتاج الحديد سوف ينخفض .

كيف ستؤثر التجارة على توزيع الدخول بين ثلاثة مجاميع: العاملين، أصحاب رؤوس الأموال في صناعة الحاسبات، أصحاب رؤوس الأموال في صناعة الحديد؟

1)يتضح انه على الرغم من صعوبة حصول العاملين على زيادة في الأجور الاسمية فإن أجورهم الحقيقية قد انخفضت نسبة إلى أسعار الحاسبات ، ولكنها زادت بالنسبة لأسعار الحديد والتي يفترض أنها لم تتغير بهذه المعلومات فإننا غير متأكدين هل أن العاملين بوضعهم الجديد هم أفضل حالاً أم أسوأ ؟ وهل أن رفاهيتهم زادت ، نقصت أم بقيت كما هي ؟ إن الإجابة تتوقف بالدرجة الأساس على مدى مشترياتهم من وحدات الحاسبات أو الحديد أو كلا السلعتين ؟

2) بالنسبة لأصحاب رؤوس الأموال في صناعة الحاسبات :- هم أفضل حالاً مع الانتقال ، حيث قامت الصناعة بإنتاج وحدات أكثر ، وإن أسعار الحاسبات زادت بنسبة أكبر من زيادة كلف العمل (الأجور) اللازمة لإنتاج وحدة واحدة أي زادت أسعار السلعة بنسبة أكبر من زيادة التكاليف والفرق بينهما يمثل دخل جديد لأصحاب رؤوس أموال الحاسبات .

3) وبشكل معاكس تماماً ، أصحاب رؤوس أموال صناعة الحديد ، هم الآن أسوا حالاً كنتيجة لزيادة أسعار الحاسبات التي أدت إلى انخفاض القوة الشرائية (الدخل الحقيقي) للعاملين في صناعة الحديد عند أي مستوى من الدخل الاسمي .

والنتيجة المهمة هي :-إن أصحاب رؤوس الأموال وملاك عناصر الإنتاج المخصصة لصناعات التصدير سوف يكسبون ويحصلون على أرباح نتيجة للتجارة الخارجية بينما ملاك وأصحاب عناصر الإنتاج المخصصة لاستيراد وصناعات منافسة سوف يعانون من خسائر إضافية . لذلك فإن التجارة

الدولية تقدم حلاً لإزالة التضارب المحتمل بين مختلف مصادر عرض عناصر الإنتاج في الدولة الواحدة.

_16.4_ النظرية الديناميكية الحديثة في التبادل التجاري الدولي:

وسع هاري جونسن المفهوم النظري لكل من ليندر وبوزنر مضيفاً جملة من العوامل المؤثرة الى نموذجهما:

- توسيع مفهوم راس المال ليشمل راس المال البشري الذي يتحدد بنوع التعليم والتدريب الفني والتكنولوجيا الادارية بما يؤدي الى خلق تفاوت علمي وتكنولوجي بين مختلف الدول.
- ان الميزة النسبية تقتصر على السلع الصناعية فقط.
- قدرة الاسواق المحلية على استيعاب راس المال المادي والحوافز المتوفرة التي تدفع الى توسيع الاستثمار.
- تمارس الحكومة دورا مهما في تعبئة راس المال المادي والبشري.
- ان هناك تمايز في الميزة النسبية كنتيجة لتغير في عمليات نقل الانتاج، فكل تنمية وتطور انتاجي يؤدي الى زيادة قيمة وقت العمل وبالتالي تعديل مستمر في المزايا النسبية.
- حدوث تغير في هيكل الاستهلاك حيث تفضل السلع كثيفة راس المال والاتجاه نحو نقل الصناعات الى المناطق التي تنخفض فيها الاجور ولذلك فان الميزة النسبية هي متغيرة وليست ثابته ويتطلب الحفاظ عليها مرونة كبيرة من جانب الدول والشركات لتوجيه الاستثمارات واعادة تخصيصها باستمرار للاحتفاظ بوضع التفوق في التجارة الدولية.

17.4 نظرية بول رومر: الدور الحاسم للتكنولوجيا

ان التطورات في عمليات الانتاج خلال المئة عام الماضية لا يترك لدينا مجالا للشك بان الاختراعات والاكتشافات والابتكارات التكنولوجية تعد بمثابه القوى المحركة الاكثر اهمية في دفع عمليات النمو الاقتصادي في العصر الحديث، حيث تلعب عملية التقدم الفني والتراكم المعرفي ونشاطات البحوث والتطوير دور المحفز لنمو الانتاج والانتاجية في الاجل المتوسط والطويل ويمكن التمييز بين نوعين من المعرفة:

1. الهندسة العكسية Reverse Engineering التي تقوم بأحداث تعديلات جزئية محددة على المنتج او العملية الانتاجية ولا تضيف جديدا في عالم التقدم الفني والتقاني.
2. الابتكار الخلاقCreative Innovation الذي يودي الى نقلة نوعية تقانيه ملموسه في نوعية المنتج أو طبيعة العملية الانتاجية والخدمية.

تبدا الدورة التاريخية لنشاط البحوث والتطوير بالهندسة العكسية ثم التعديل والتطويع بما يؤدي الى تطوير المنتج وتوسيع الاختراعات التي يمكن الحصول عليها من خلال التحالفات الاستراتيجية مع الدول المتقدمة أو السرقات التكنولوجية ، وبراءات الاختراع . المطلوب من الدول الصاعدة اجراء تطوير تقاني يرافقه تطورا محوريا في العمليات التنظيمية والادارية ثم تراكم معرفي وعلمي عالي المستوى يرافقه نظام متقدم في التدريب والحوافز.

18-4 نظرية القوى الخمس في التجارة الخارجية :

وصف مايكل بورتر المفهوم الذي أصبح يعرف باسم "نموذج القوى الخمس" الذي ينطوي على وجود علاقة بين المنافسين داخل الصناعة والمنافسين المحتملين والموردين والمشترين والحلول البديلة للمشكلة التي تجري معالجتها. في حين أن كل صناعة تحتوي جميع هذه العوامل. يوضح بورتر ان هناك خمس تحدد جاذبية الصناعة على المدى الطويل لصناعة الربحية. هذه القوى التنافسية الخمسة هي:

- خطر دخول منافسين جدد (المشتركين الجدد)
- تهديد البدائل
- القوة/القدرة التفاوضية للمشترين
- القوة/القدرة التفاوضية للموردين
- درجة التنافس بين الشركات المنافسة القائمة

ميزة التنافس هي ميزة فوق المتنافسين يتم اكتسابها من خلال تقديم قيمة أفضل للمستهلكين، إما عن طريق تخفيض الأسعار أو عن طريق توفير المزيد من الفوائد والخدمات التي تبرر ارتفاع الأسعار. ما هي الأعمال التي ترتبط بشكل مباشر للتعهد بتحقيق ميزة تنافسية.

عملية إدارة **إستراتيجية تدقيق الحسابات** يمكن تلخيصها في المراحل التالية :

- تدقيق الموارد
- تحليل سلسلة القيمة.
- تحليل لب الكفاءة
- تحليل الأداء
- تحليل محفظة
- تحليل (سوات) القوى، الضعف، الفرص، التهديدات

الشركة التي تختار **إستراتيجية الريادة على مستوى التكلفة** تركز على كسب مزايا من خلال خفض التكاليف الاقتصادية بحد أدنى من جميع منافسيها. عندما تكون هناك مقاييس اقتصادية كبيرة في مجال التصنيع أو التسويق أو التوزيع أو الخدمات، أو غيرها من وظائف الأعمال، فإن الشركات الكبيرة لديها ميزة التكاليف أكثر من الشركات الصغيرة. كحجم الإنتاج الذي يتم الوصول إليه، بعد ذلك فإن

متوسط التكاليف لكل وحدة إنتاج يبدأ في الارتفاع بسبب عدم الاقتصاد في مقاييس الحجم.

تحليل (سوات) (SWOT Analysis) هو إطار بسيط لاستخراج وتوليد بدائل إستراتيجية من تحليل الحالة. ينطبق ذلك سواء على مستوى الشركات أو على مستوى وحدة الأعمال التجارية، وكثيرا ما يظهر في خطط التسويق.

كلمة سوات هي اختصار لـ = نقاط القوة، نقاط الضعف، الفرص، التهديدات.

تحليل سلسلة القيمة: يهدف إلى فهم أفضل للأنشطة التي زودت الشركة بميزة تنافسية و إضافة قيمة للمساهمين، من المفيد فصل النظام التجاري إلى سلسلة من الأنشطة التي تضيف قيمة إضافية. **نظام سلسلة القيمة.** سلسلة قيمة لشركة يعتبر جزء من نظام أوسع يشمل سلاسل القيمة المضادة للموردين وقنوات العملاء المرادفة.

تحليل (بست)(PEST): و هو تحليل للبيئة الخارجية الكلية واسعة النطاق التي تؤثر على جميع الشركات. P.E.S.T. هي مختصر للعوامل السياسية و الاقتصادية و الاجتماعية والتكنولوجية الخارجية للبيئة الخارجية الكلية ، العالمية، الاستراتيجيات الدولية، تحليل مراجعة الحسابات، نموذج القوى الخمسة، تحليل سوات/ SWOT، تحليل سلسلة القيمة ، تحليل لب الكفاءة..

19-4 النظريات الجديدة "الجديدة" في التجارة الدولية New -New- Trade Theories

ظهرت في السنوات الأخيرة نماذج جديدة لتفسير التبادلات التجارية الدولية، وذلك بما يتماشى مع التوجهات الحديثة الملاحظة على مستوى المؤسسات. حيث أن هذه الأخيرة كانت موضوع اهتمام العديد من الباحثين في التجارة الدولية في بداية الألفية، ليتم وضعها فيما بعد في إطار نظري وهو ما اصطلح عليه بالنظريات **الجديدة " الجديدة " للتجارة الدولية،** التي تأخذ بعين **الاعتبار الفوارق بين التكاليف الحدية للمؤسسات والتكاليف الثابتة لدخول السوق،** وسلوك **وقدرات هذه المؤسسات فيما يتعلق بالإنتاج أو التصدير.** ومن أهم من ساهم في إيجاد اسس للتبادلات التجارية الدولية Antra's، Helpmann، Grossman، Melitz

1-نموذج عدم تجانس المؤسسات The Heterogeneous Firms Model Melitz

تعد التكاليف أحد أهم العوائق التي تواجه المؤسسات، ومن أجل التحكم فيها وتخفيضها تسعى الدول إلى إقامة تكاملات اقتصادية للوصول إلى أسواق موحدة لزيادة حجم السوق. فقد بلغت نسبة المؤسسات الأمريكية التي قامت ببعض نشاطات التصدير 18% سنة 2002، وكانت القطاعات التي تمثل الصادرات نسبة مهمة هي المواد الكيميائية، الآلات، الإلكترونيات ووسائل النقل؛ وهي لا تمثل سوى 40% من المؤسسات المصدرة. ولعل أحد الأسباب الرئيسية في ذلك هو التكاليف التجارية المرتبطة بالحدود الوطنية التي تحد من التبادلات، كما وتخفض على حد سواء من عدد المؤسسات

الراغبة في الوصول إلى زبائن خارج البلد الأم؛ والسبب الآخر هو أن التكاليف التجارية تخفض أيضا من مبيعات التصدير الخاصة بالمؤسسات. قام الاقتصادي Melitz 2008 بتوسيع نموذج المنافسة الاحتكارية لـ Krugman من خلال تعرضه لتكاليف التجارة وقرارات التصدير، وقد اعتمد على عدة فرضيات نذكر منها:

-العمل هو عامل الإنتاج الوحيد؛

-قطاع واحد ينتج منتوجات متنوعة " تنويع أفقي "؛

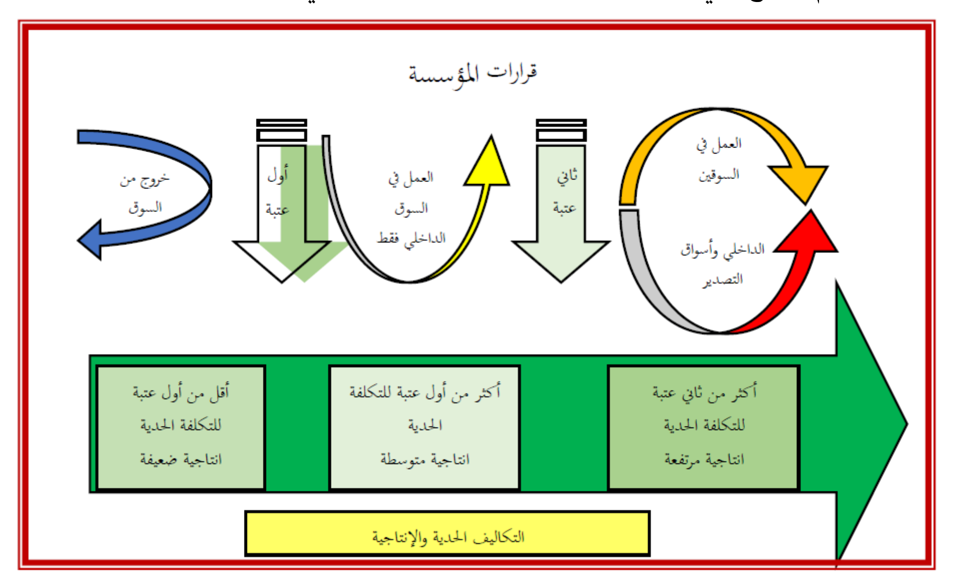
-المنافسة غير تامة مع تواجد مؤسسات كثيرة؛

-الإنتاجية الإجمالية للعوامل تتغير من مؤسسة لأخرى؛

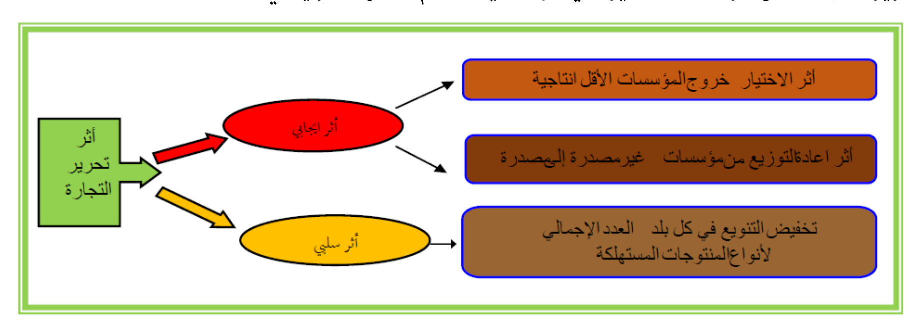
-تكاليف البحث والتطوير غير قابلة للاسترجاع؛

-وجود تكاليف ثابتة لدخول الأسواق المحلية أو أسواق التصدير.

قدم Melitz نموذجا مبسطا جدا معتمدا على مؤسسات تنشط في سوق ثنائي، حيث يَفترض أن هناك عددا كبيرا من المؤسسات في إطار المنافسة الاحتكارية، تقوم بإنتاج منتوجات متنوعة كما أنها تواجه تكنولوجيات مختلفة، وعلى وجه التحديد فإن المؤسسات تختلف في إنتاجيتها. كما أنها تواجه تكلفة ثابتة وتكلفة حدية وهي محددة تبعا للإنتاجية المحققة. بعض المؤسسات تختار عدم العمل في أيٍ من السوقين في ظل إنتاجية منخفضة بما فيه الكفاية ، في حين المؤسسات ذات الانتاجية العالية يمكنها العمل في العديد من الأسواق وذلك مع ارتفاع في التكاليف الثابتة المرتبطة بالأسواق الخارجية. يمكن تلخيص أهم النتائج التي توصل إليها Melitz من خلال الشكل التالي



في الحقيقة **فإن التكاليف الثابتة** هي التي تحدد عتبة التكلفة الحدية لدخول إلى **السوق الداخلي** بالإضافة إلى الأسعار والطلب؛ في حين تعتمد **التكلفة الحدية** للدخول **لسوق التصدير** على كل من التكلفة الثابتة للدخول لهذه الأسواق، التكاليف التجارية، مستوى الأسعار والطلب. وحسب نموذج Melitz يعد الانفتاح التجاري أو التخفيض في التكاليف التجارية (وتكاليف الدخول إلى سوق تصديري جديد (المرتفعة جدًا) من أهم المحددات التي تخرج المؤسسات ذات الإنتاجية المنخفضة من السوق، في حين تمكّن الإنتاجية المرتفعة المؤسسة من الدخول إلى لهذه الأسواق لقدرتها على دفع هذه التكاليف. كما أن انخفاض التكاليف التجارية يؤدي إلى انخفاض قيمة الانتاجية الأدنى التي تمكّن من دخول الأسواق الجديدة مما يفتح المجال أمام بعض المؤسسات " غير المصدرة "من أجل الدخول إلى أسواق التصدير. ودائما وفي إطار هذا النموذج قام كل من Forslid &Baldwin في سنة 2004 بدراسة أثر تحرير التجارة على قرارات التصدير، ويمكن تلخيص أهم ما توصلا إليه في الشكل :



أثر تحرير التجارة على قرارات التصدير حسب Forslid & Baldwin ليتوصلا إلى أن الأثر الإيجابي يفوق على الأثر السلبي.

في دراسة قام بها Yeaple في 2007 من خلالها أثار جانب الأجور في نموذج عدم تجانس المؤسسات، حيث يرى أن المؤسسات مختلفة وذلك في اختيارها لتكنولوجيات مختلفة مما يدفعها إلى توظيف أنواع مختلفة من العمال؛ وباعتبار أن سوق العمل تنافسي فإن المؤسسات التي **تستعمل تكنولوجيات متطورة وحدها يمكنها جذب عمالة ذات كفاءة عالية** ،أما باقي المؤسسات فستستخدم عمال متوسطي الكفاءة. وبانخفاض التكاليف التجارية يزداد عدد المؤسسات الراغبة في تبني تكنولوجيات عالية، كما أن انخفاض القيود التجارية بين الدول يؤدي إلى الزيادة في الطلب على اليد العاملة المؤهلة ومن ثم ارتفاع اجور التأهيل.

2-سلوك المؤسسات والتخصص العمودي

عرف تفسير التجارة الدولية تطورات كبيرة، ومن بين الجوانب التي تمت معالجتها جانب سلوك المؤسسات، ولعل أصل التقدم في التفسير يرجع إلى النقاش حول آثار العولمة. حيث ترجع كثافة

التبادلات التجارية إلى تجزئة الإنتاج على المستوى الدولي مدفوعا باللجوء المتزايد إلى تخريج الإمـدادات الدولية Outsourcing ؛ والتي تأخذ شكل التخصص العمودي، فهذه الأخيرة تعتبر خاصية تنظم تشتت سلسلة إنتاج سلعة ما بين العديد من البلدان.

ويعـود الفضـل في وضـع نهـج للتنظـيم العـام الخـاص بالإنتـاج إلى كـل مـن(2002) Grossman & Helpman و(2003) Antra's، فبواسطة أبحاثهم تم توسيع نظرية التجارة الدولية وذلك بالاعتماد على الإنجازات التـي حققتهـا النظرية الحديثة للمؤسسة والتي وُضعت من طـرف Williamson،&Grossman (1975, --1985)(1990) Hart & Moore. **فالأخذ بعين الاعتبار لدور تكاليف المعـاملات، خصوصـية الأصـول، والعقـود غـير المكتملـة في السـاحة الدولية يعد منظورا جديدا.**

حصر Grossman & Helpman الاختيـارات المتعلقـة بالمؤسسـة في التكامـل و تخـريج الإمـدادات أو اتخاذ قرارات إعادة التوطين، وعليه بإمكانهـا الـتصرف وفـق أربعـة حلـول ممكنـة والمتمثلـة في: **إنتـاج السلع والخدمات الوسيطة داخل المؤسسة، شراؤها من مؤسسة محلية ليست بفرع تخريج الإمدادات في البلد المحلي ، استيراد السلع والخدمات الوسيطة من قبـل مؤسسـة فـرع التبـادل داخـل المؤسسـة، استيرادها من قبل مؤسسة ليست بفرع تتواجد بالخارج.** ويظهر الجدول التالي هذه الاختيارات:

مصدر السلع والخدمات الوسطية

			تخارج الإمدادات
		مؤسسة فرع	**مؤسسة ليست بفرع**
	في البلد الأصل	إنتاج داخلي في المؤسسة	**تخارج الإمدادات في البلد**
إعادة التوطين	بلد أجنبي	الاستثمار الأجنبي المباشر	**تخارج الإمدادات الدولية**
		تبادل داخل المؤسسة	**التبادل في شروط المنافسة الكاملة**

يعتمد النموذج الخاص بـ Grossman & Helpman 2007 على حجم التجارة الدولية وحصـة التجـارة داخل الفروع من خلال منطق التنظيم العمودي للمؤسسات، ولذلك فإن هذا المنطـق يظهـر في الواقـع بمثابة طريقة جديدة لشرح التخصص وتدفقات التجارة الدولية.

3-شروط الاختيارات التنظيمية العمودية للمؤسسات

يـرى Antra's أن اختيـار التـوطين واختيـار الشـكل التنظيمـي غـير منفصـلان عـن بعضـهما الـبعض، فالمؤسسة لا تواجه اختيارين مستقلين ولكن هي تواجه مصفوفة من الاختيارات التي تتكون مـن عـدة توليفات تنطوي على الشكل التنظيمي المتكامل، تخارج الإمدادات والتوطين في الشمال أو في الجنـوب . فالانعكاسات على التنظيم العمودي وعلى التوطين لا تؤخـذ عـلى حـدى، ولا بشـكل تسلسـلي كـما هـو

الحال عند كل من Grossman & Helpmann اللذان تحيدًا من أجـل كـل حالـة وذلـك بدراسـة أحـد مكونات الاختيار من أجل دراسة الآخر.

فإذا ما تم تحليل الاختياران معا (بشكل متصل) فذلك حسـب(Antràs & Helpman (2005 لأنهـم يستجيبان إلى نفس حسابات المؤسسة، وذلك بالمراجحة بين التكاليف المتغيرة، التكاليف الثابتـة وتوزيـع الأرباح؛ فمن ناحية اختيار التوطين الجغرافي المرتبط بالمراجحة بين المكاسب من حيث التكاليف المتغيرة المُقدمة من طرف الجنوب والمكاسب من حيث التكاليف الثابتة ومن حيث توزيع الأرباح المقدمة مـن قبل الشمال فخطر قبض الأرباح كبـير جـدا في الجنـوب والسـبب يرجـع خصوصـا إلى البيئـة التعاقديـة الفاشلة. ومن ناحية أخرى فاختيار الشكل التنظيمي مرتبط بالمراجحة بين المكاسب من حيث التكاليف الثابتة المعروضة عند تخارج الإمدادات، والمكاسب من حيث تقسيم العائد المعـروض الـذي تـم تـوفيره من جراء التكامل. وعليه فإن نفس المحددات إجمالي التكاليف الثابتة، إجمالي التكاليف المتغيرة وتوزيع الأرباح تعد أساس اختيارات التوطين والتنظيم العمودي.

في الأخير يمكن القول أن كـلا مـن Antra's & Helpman قـد اتفقـا مـع Melitz أن المؤسسـات تتميـز بمستوى إنتاجية محدد، وان اختلفت فيما يخص القطاع نفسه، ونتيجة لذلك تسـتحوذ المؤسسـات ذات الإنتاجية على حصة أكبر من السوق وذلك بإنتاجها حجم أكـبر. فعـدم تجـانس الإنتاجيـة يسـمح بشرح السلوك المختلف للمؤسسات فـيما يتعلـق بالمراجحـة المطبقـة عـلى إجـمالي التكـاليف الثابتـة، إجـمالي التكـاليف المتغـيرة وتوزيـع الأربـاح. فالمؤسسـات الأكـثر إنتاجيـة مقارنـة بالأقـل إنتاجيـة تميـل لصـالح الاختيارات التنظيمية والجغرافية التي تضمن لها التكاليف المتغيرة الأقل وتوزيع الأرباح الأفضـل، حتـى وان كان في مقابل ذلك تكاليف ثابتـة مرتفعـة جـدا. وفي الواقـع الحجـم الإنتـاجي المرتفـع لـدى هـذه المؤسسات يجعل المكاسب من حيث التكاليف المتغـيرة أكـثر، كـما يتـيح لهـا تغطيـة أحسـن للتكـاليف الثابتة ويؤدي إلى توزيع أرباح كبيرة؛ ونتيجة لذلك تفضل المؤسسات الأكثر إنتاجية التـوطين في الجنـوب بالاعتماد على التكامل. ومع ذلك فعدم تجـانس المؤسسـات فـيما يخـص قطـاع مـا يتضـاعف مـع عـدم تجانس آخر والذي يؤثر في طبيعة القطاع المعني.

20.4 التجارة الالكترونية -E-Commerce

من اكثر موضوعات عصر المعلومـات إثـارة للجـدل في وقتنـا الحـاضر موضـوع التجـارة الإلكترونيـة ، ونتساءل معا ، لماذا كـان احـدث وآخـر إفـرازات عصر المعلومـات - مـن بـين موضـوعاتها وتحـدياتها وقطاعاتها - اكثرها اثارة للجدل واكثرها محلا للاهتمام ؟؟ ذلك ان استعراض خط ولادة ونمـاء التقنيـة العالية وخط تأثر النظام الاقتصادي بموضوعاتها يظهـر ان الخصوصـية وحمايـة الحيـاة الخاصـة مـن مخاطر التقنيـة كانـت اول موضـوعات الاهـتمام في اواخـر السـتينات ، ثـم تبعهـا الاهـتمام بجـرائم

الكمبيوتر ومن ثم الملكية الفكرية لمصنفات المعلوماتية وتحديدا البرامج اعتبارا من النصف الثاني للسبعينات ومطلع الثمانينيات ، ومن ثم مسائل محتوى الموقع المعلوماتي مترافقة مع مسائل المعايير والمواصفات ومقاييس امن المعلومات ومسائل الاتمتة المصرفية والمالية اعتبارا من مطلع التسعينات ، اما ولادة التجارة الالكترونية فقد جاء لاحقا لمعظم هذه الموضوعات ومترافقا مع الجزء الاخير منها (منتصف التسعينات واواخر التسعينات بشكل واضح) ، فلماذا اذن هي التي تطفو على السطح ؟؟

ان الاجابة على هذا التساؤل تكمن في تحليل عناصر ومسائل وتحديات التجارة الالكترونية ، فالتجارة الالكترونية تنطوي على عناصر وتثير تحديات في سائر الحقول والموضوعات المشار اليها ، امن المعلومات ووسائل الدفع الالكتروني والملكية الفكرية والتعاقد الالكتروني والحجية والمعايير و... الخ ، وحق لنا القول انها وان كانت التجارة الالكترونية الدرجة الاخيرة من درجات سلم التطور التاريخي لموضوعات تقنية المعلومات - في وقتنا الحاضر طبعا - وانها وان كانت جزءا من الاعمال الالكترونية ، فانها بحق الاطار الذي عاد مجددا ليؤطر سائر موضوعات تقنية المعلومات ، بل لعلها المعبر عن تحديات فرع قانون الكمبيوتر بوجه عام ؟؟

في هذا الفصل نتناول التجارة الإلكترونية ، فنعرض للمفاهيم والانماط والبيئة العامة للتجارة الالكتروينة ، ثم نتناول معالم رئيسة بخصوص واقع التجارة الالكترونية ومزاياها ، ونعرض لتدابير الدولية والاقليمية لتنظيم التجارة الالكترونية ،

ماهية التجارة الإلكترونية وبيئتها العامة

تعرف منظمة التجارة العالمية التجارة الالكترونية: أنها مجموعة متكاملة من عمليات عقد الصفقات وتأسيس الروابط التجارية وتوزيع وتسويق وبيع المنتجات بوسائل الكترونية . وتشمل هذا تنفيذ بعض أو العمليات التجارية للسلع والخدمات عبر شبكة الانترنيت ، و أو باستخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات ، وهي وسيلة سهلة وسريعة لابرام الصفقات التجارية إلكترونياً سواء كانت التجارة في السلع والخدمات أو المعلومات وبرامج الكمبيوتر.

تمثل التجارة الالكترونية واحدا من موضوعي ما يعرف بالاقتصاد الرقمي **Digital Economy** حيث يقوم الاقتصاد الرقمي على حقيقتين :- التجارة الإلكترونية و تقنية المعلومات **Information Technology- IT** فتقنية المعلومات او صناعة المعلومات في عصر الحاسبة والاتصال هي التي خلقت الوجود الواقعي والحقيقي للتجارة الإلكترونية باعتبارها تعتمد على الحوسبة والاتصال ومختلف الوسائل التقنية للتنفيذ وادارة النشاط التجاري.

والتجارة الالكترونية (E-commerce) هي تنفيذ وإدارة الأنشطة التجارية المتعلقة بالبضاعة والخدمات بواسطة تحويل المعطيات عبر شبكة الإنترنت أو الأنظمة التقنية المشابهه ، ويمتد المفهوم الشائع للتجارة الإلكترونية بشكل عام الى ثلاثة أنواع من الأنشطة :- **الأول** ، خدمات ربط او دخول الإنترنت وما تتضمنه خدمات الربط من خدمات ذات محتوى تقني ومثالها الواضح الخدمات المقدمة من مزودي خدمات الإنترنت **Internet Services Providers - ISPs ، والثاني** ، التسليم او التزويد التقني للخدمات **. والثالث** استعمال الإنترنت كواسطة او وسيلة لتوزيع الخدمات وتوزيع البضائع والخدمات المسلمة بطريقة غير تقنية (تسليم مادي عادي) وضمن هذا المفهوم يظهر الخلط بين الاعمال الالكترونية والتجارة الالكترونية واستغلال التقنية في انشطة التجارة التقليدية.

وفي الواقع التطبيقي ، فان التجارة الإلكترونية تتخذ أنماطا عديدة ، كعرض البضائع والخدمات عبر الانترنت وإجراء البيوع بالوصف عبر مواقع الشبكة العالمية مع إجراء عمليات الدفع النقدي بالبطاقات المالية او بغيرها من وسائل الدفع ، وإنشاء متاجر افتراضية او محال بيع على الإنترنت ، والقيام بأنشطة التزويد والتوزيع والوكالة التجارية عبر الإنترنت وممارسة الخدمات المالية وخدمات الطيران والنقل والشحن وغيرها عبر الإنترنت .

وقد قامت كثير من البنوك بتقديم خدمة مصرفية جديدة بإصدار بطاقات " فيزا" خاصة بالإنترنيت فقط ، وذلك لتشجيع عملاءها على الدخول في عالم التجارة الالكترونية ، بما توفره هذه البطاقات من سرعة وأمان (حيث يتم تأمين جميع المشتريات) وسهولة في التعامل ، وتقدم هذه البطاقات خدمة مصرفية عالية ، منها إطلاع العميل على الحسابات الجارية الخاصة به ، وامكانية التحويل بين الحسابات وحسابات التوفير ، وسداد مستحقات بطاقات الإئتمان ، والوقوف على أخر أسعار العملات والإتصال بالبنك عن طريق البريد الالكتروني ، كما قامت بعض البنوك بإضافة خدمة جديدة إلى هذه البطاقات عن طريق ضمان البنك قيمة صفقات التجارة الالكترونية إذا لم يتمكن صاحب البطاقة من الحصول على حقه من التاجر الذي تعامل معه.

اما من حيث انواع التجارة الالكترونية فيندرج في نطاقها العديد من الاشكال ابرزها واهمها تلك الموضحة في الشكل 4-20

شكل (4-20) صور التجارة الالكترونية

من الاعمال للمستهلك Business-to-Consumer on-lineوتشمل التسوق على الخط	من الاعمال الى الاعمال Business-to- Business تحقيق تكاملية عمليات التوريد للمنتجات
من الحكومة الى المستهلك Government-to-Consumer الخدمات والبرامج الحكومية على الخط	من الحكومة الى الاعمال Government -to- Business المشتريات الحكومية الالكترونية

والتي تشمل العلاقات التجارية بين جهات الاعمال والمستهلك ، وبين مؤسسات الاعمال فيما بينها وهما الصورتان الاكثر شيوعا واهمية في نطاق التجارة الالكترونية في وقتنا الحاضر ، وبين قطاعات حكومية وبين المستهلك وبين قطاعات حكومية وبين مؤسسات الاعمال ، طبعا في اطار علاقات ذات محتوى تجاري ومالي **وسنحاول التركيز على النوعين الاولين لكونها اكثر شيوعاً:**

1- **تجارة الأعمال مع الأعمال**

يقتصر التعامل في هذا النوع على الشركة وعدد من مورديها وعملائها الكبار ، أو شركة مع شركة أخرى ، عن طريق شفرة محددة (وتسمى المعاملات الالكترونية Set وقد استحديتها شركتا بطاقات الائتمان UISA و Master Card ، وتضمن هذه المعاملات خصوصية المعلومات ومنع أي تلاعب فيها) وعناوين محدودة على شبكة الانترنيت خاصة بالشركة ولا تنشر على الملأ . وتبلغ نسبة هذا النوع حوالي 85% من إجمالي حجم التجارة الالكترونية ، ويساعد أسلوب التشفير في تحقيق المزايا التالية:

-خصوصية وسرية المعلومات.

- صحة الرسالة أي التأكيد من عدم وقوع أي تغيرات تحريفات أثناء حركة الرسالة.

- التأكيد على مسؤلية البائع والمشتري نحو العقد.

-التوافق في إجراء العملية بحيث يستطيع المشتري والبائع إقامة هذه العملية من دون عوائق ناتجة عن اختلاف البرامج المستخدمة من الطرفين.

2- تجارة الأعمال مع المستهلكين

ويطلق البعض على هذا النوع التسوق الالكتروني أو تجارة التجزئة الالكترونية ، لتمييزه عن التجارة الالكترونية بين قطاعات الأعمال والشركات وتبلغ نسبته حوالي 15% من إجمالي حجم التجارة الالكترونية ، ويتم تسوية المشتريات:

- الدفع بواسطة البطاقة الإئتمانية عبر شبكة الإنترنيت ، وهو أكثر اشكال الدفع إرتباطاً بالتسوق الالكتروني.
- الدفع عن طريق الشيك أو نقداً عند التسليم بعد الشراء من المواقع التجارية على الانترنيت.

التجارة الإلكترونية اتجار بالخدمة لا بالبضائع

صنفت التجارة الإلكترونية عالميا ، في اطار مسعى منظمة التجارة العالمية (WTO) الى إيضاح طبيعتها وإطارها القانوني ، ضمن مفهوم الخدمات ، وقد تقرر ذلك في التقرير الصادر عن مجلس منظمة التجارة الدولية الخاص بالتجارة في الخدمات بتاريخ 1999/3/17 ، والمقدم الى المجلس العام لمنظمة التجارة الدولية (WTO) حيث ذهب هذا التقرير الى ان " تزويد الخدمات بالطرق التقنية يقع ضمن نطاق الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات (جاتس – GATS) باعتبار ان الاتفاقية تطبق على كافة الخدمات بغض النظر عن طريقة تقديمها ، ولان العوامل المؤثرة على التزويد الإلكتروني للخدمات هي نفسها التي تؤثر على تجارة الخدمات ، ومن هنا تخضع عمليات تزويد الخدمة بالطرق التقنية ، الى كافة نصوص اتفاقية التجارة العامة في الخدمات (الجاتس) سواء في ميدان المتطلبات او الالتزامات ، بما فيها الالتزام بالشفافية ، التنظيم الداخلي ، المنافسة ، الدفع والتحويلات النقدية ، دخول الأسواق ، المعاملة الوطنية ، والالتزامات الإضافية) هذا مع مراعاة " ان هناك حاجة لتحديد الموقف من عملية تسليم البضائع المنتجة بطرق تقنية وهناك حاجة لتصنيف البضائع وذلك لتحديد ما إذا كانت هذه الأنشطة تخضع للاتفاقية العامة للتجارة في البضائع - السلع (جات – GAAT) أم اتفاقية التجارة في الخدمات (جاتس – GATS)

الفرق بين التجارة الإلكترونية والأعمال الإلكترونية

يشيع لدى الكثيرين استخدام اصطلاح التجارة الإلكترونية **E-Commares** رديفا لاصطلاح الأعمال الإلكترونية **E-Business** غير ان هذا خطأ شائع لا يراعي الفرق بينهما ، فالأعمال الالكترونية اوسع نطاقا واشمل من التجارة الالكترونية ، وتقوم الاعمال الإلكترونية على فكرة اتمتة الاداء في العلاقة بين اطارين من العمل ، وتمتد لسائر الانشطة الادارية والانتاجية والمالية والخدماتية ، ولا تتعلق فقط بعلاقة البائع او المورد بالزبون ، اذ تمتد لعلاقة المنشأة بوكلائها

وموظفيها وعملائها ، كما تمتد الى انماط اداء العمل وتقييمه والرقابة عليه ، وضمن مفهوم الاعمال الالكترونية ، يوجد المصنع الالكتروني المؤتمت ، والبنك الالكتروني ، وشركة التأمين الالكترونية ، والخدمات الحكومية المؤتمتة والتي تتطور مفاهيمها في الوقت الحاضر نحو مفهوم اكثر شمولا هو الحكومة الالكترونية واية منشأة قد تقيم شبكة (انترنت مثلا) لادارة اعمالها واداء موظفيها والربط بينهم . في حين ان التجارة الالكترونية نشاط تجاري وبشكل خاص تعاقدات البيع والشراء وطلب الخدمة وتلقيها بآليات تقنية وضمن بيئة تقنية

وما سبقت الاشارة فان اشهر انماط التجارة الالكترونية تتمثل بطائفتين رئيستين ، الاولى :- من الاعمال الى الاعمال (**Business-to-Business) وتختصر في العديد من الابحاث بصورة (B2B) ، والثانية من الاعمال الى الزبون (Business-to -Consumer) ، وتختصر في العديد من الابحاث بصورة (B2C**) وهو المفهوم الدارج للتجارة الالكترونية لدى مستخدمي شبكة الانترنت ، والفرق بينهما كما يشير تعبيريهما يتمثل في طرفي العلاقة التعاقدية ، وفي محل وهدف التبادل الالكتروني ، فهي في بيئة الاعمال (**B2B**) علاقة بين اطارين من اطارات العمل التي تعتمد الشبكة وسيلة ادارة لنشاطها ووسيلة انجاز لعلاقاتها المرتبطة بالعمل ، وهدفها انجاز الاعمال وتحقيق متطلبات النشاط الذي تقوم به المنشأة ، اما في بيئة العلاقة مع الزبائن (**B2C**) فهي علاقة بين موقع يمارس التجارة الالكترونية وبين زبون (مشتر او طالب للخدمة) وهدفها تلبية طلبات ورغبات الزبون ومحتواها محصور بما يقدمه الموقع من منتجات معروضة للشراء او خدمات معروضة لجهة تقديمها للزبائن .

البيئة العامة للتجارة الالكترونية .

ثمة حقيقة منطقية ، لا تجارة الكترونية بدون وسائل إلكترونية ، وقطعا ، فان المعبر عن وسائل التكنولوجيا المدمجة هو نظام الكمبيوتر ، بمعناه الواسع الذي يتيح الربط بينه وبين غيره من الانظمة لضمان تبادل المعلومات وانتقالها وتحقيق عمليات الدخول **ACCESS** الى النظام ومنه الى الانظمة الاخرى . **فالتجارة الالكترونية انما هي كمبيوتر وشبكة وحلول وموقع ومحتوى** ، كمبيوتر يتيح ادخال البيانات ومعالجتها وتصميم عرضها واسترجاعها ، وشبكة تتيح تناقل المعلومات باتجاهين ، من النظام واليه ، وحلول تتيح انفاذ المنشأة لالتزاماتها وانفاذ الزبون لالتزاماته (حلول او برمجيات التجارة الالكترونية) ، وموقع على الشبكة لعرض المنتجات او الخدمات وما يتصل بها اضافة الى انشطة الاعلام وآليات التسويق ، ومحتوى هو في ذاته مفردات الموقع من المنتجات والخدمات وما يتصل بها لكن ضمن اطار العرض المحفز للقبول والكاشف عن قدرات الموقع التقنية (وتحديدا حلول التجارة الالكترونية) والتسويقية . وضمن هذا المفهوم العام لاحتياجات التجارة

الالكترونية ، تنطوي كافة وسائل ممارسة انشطتها من اجهزة وبرمجيات وحلول وشبكات اتصال ووسائل اتصال وتبادل للبيانات واشتراكات على الشبكة وحلول بشأن امن المعلومات وتنفيذ عمليات الوفاء بالثمن وتقديم الخدمات على الخط . ولان الانترنت ، هي شبكة الشبكات ، فقد ارتبط نماء التجارة الالكترونية ، بل وجودها في وقتنا هذا بشبكة الانترنت .

لقد غيرت الإنترنت وجه عالم التجارة والأعمال ، وقد ساهمت شبكات الإنترنت (والإنترانت والإكسترانت) في تحقيق الوجود الفعلي للتجارة الإلكترونية ، ووفقا للدراسات الإحصائية والتقارير الرسمية وتقارير الجهات الخاصة ، فان نموا كبيرا ومطردا قد تحقق في سوق خدمات الإنترنت والاتجاه نحو التجارة الإلكترونية ، ففي الفترة من 98 وحتى 2000 ازداد مستخدمو الشبكة العالمية بنسبة 80% ، وازدادت مواقع الخدمة بنسبة 213 % وازدادت نسبة عناوين المواقع المسجلة بنسبة 237 %.

في هذه البيئة المفعمة بالنشاط الابداعي ، القائمة على اعلاء شأن المعلومات وتسييد العقل المبدع على كل قيمة سواه ، نشأت وبرزت انشطة الاستثمار في المعلوماتية عموما ، ولم يعد حقلا صناعة الحوسبة والاتصالات (اجهزة وبرمجيات) هما وحدهما قطاعي التكنولوجيا العالية ، بل أصبحت صناعة المعلومات الاطار الاكثر شمولا للتعبير عن مكانة التكنولوجيا في تحريك عجلة الاقتصاد ورفد مصادر الدخل القومي. حتى ان التعبير عن العصر القائم لم يعد بالاصطلاح الشهير الذي ملأ الصحافة والاعلام على مدى التسعينات ((عصر المعلومات)) بل اصبح الحديث يتجه نحو وصف العصر الذي نحيا بانه (عصر طريق المعلومات فائق السرعة – The Information Superhighway) الذي تتحول فيه ركائز ومحددات اقتصاديات المشاريع الكبرى ، من القيم المادية ، الى القيم المعنوية :- المعلومات والملكية الفكرية وامتلاك التكنولوجيا وابداعات حلولها واستخداماتها . في هذه البيئة التقنية ، كان لا بد ان يطال التغيير سلوكنا ، وان تتحول انماط اعمالنا الاستثمارية من النمط اليدوي (المادي) الى النمط التكنولوجي (المعنوي بوجه عام) ، لا في ميدان الادارة ومعالجة البيانات وحفظها فحسب ، بل في كافة الميادين :- ادارة النشاط المصرفي ، وادارة حساباتنا المالية الخاصة ، وعمليات الانتاج ، وادارة شؤون العمل ، وعلاقات المنشأة بالزبائن والعملاء والوكلاء ، وتقديم الخدمات ، والتسويق ، والاعلان ، ..... الخ ، هذا التغير في السلوك كأثر طبيعي لشيوع التقنية العالية ، كان السبب الرئيس وراء ميلاد ونماء التجارة الالكترونية.

مزايا التجارة الالكترونية .

كثيرة هي الدراسات والمقالات التي تتناول مميزات التجارة الالكترونية واهمية اللجوء اليها واعتمادها نمطا رئيسا للنشاط التجاري في عصر طريق المعلومات فائق السرعة ، ويمكننا بايجاز عرض ابرز مميزات التجارة الالكترونية - تلك التي تهمنا اكثر في البيئة العربية - المستقاة من خلاصات الدراسات والتقارير المشار اليها على النحو التالي :-

- **ايجاد وسائل اتجار توافق عصر المعلومات**

ففي عصر المعلومات والاتجاه نحو قضاء ساعات طويلة امام اجهزة الكمبيوتر ومواقع الانترنت ، تعدو الحاجة ملحة الى توافق الانماط التجارية مع سمات هذا العصر وسلوكياته ، من هنا مكنت التجارة الالكنترونية من خلق أنماط مستحدثة من وسائل إدارة النشاط التجاري ، كالبيع عبر الوسائل الإلكترونية (RETIL E- Commerce) والتجارة الإلكترونية بين قطاعات الأعمال (E- Commerce Business-to- Business) وفي كلا الميدانين أمكن أحداث تغيير شامل في طريقة أداء الخدمة وعرض المنتج وتحقيق العرض الشامل لخيارات التسوق.

- **الدخول الى الاسواق العالمية وتحقيق عائد اعلى من الانشطة التقليدية :-**

إن الصفة العالمية للتجارة الإلكترونية ألغت الحدود والقيود أمام دخول الأسواق التجارية ، وبفضلها تحول العالم إلى سوق مفتوح أمام المستهلك بغض النظر عن الموقع الجغرافي للبائع او المشتري ، واذا كانت اتفاقيات التجارة الدولية (جات ، جاتس ، تربس) تسعى إلى تحرير التجارة في البضائع والخدمات ، فان التجارة الإلكترونية بطبيعتها تحقق هذا الهدف دون الحاجة إلى جولات توافق ومفاوضات ، من هنا قيل إن التجارة الإلكترونية تستدعي جهدا دوليا جماعيا لتنظيمها ابتداء لانها بطبيعتها لا تعترف بالحدود والقيود القائمة وتتطلب ان لا تقيدها أية قيود.

- **تلبية خيارات الزبون بيسر وسهولة**

تمكن التجارة الإلكترونية الشركات من تفهم احتياجات عملائها وإتاحة خيارات التسوق أمامهم بشكل واسع ، وهذا بذاته يحقق نسبة رضاء عالية لدى الزبائن لا تتيحه وسائل التجارة التقليدية ، فالزبون يمكنه معرفة الأصناف والأسعار وميزات كل صنف والمفاضلة وتقييم المنتج موضوع الشراء من حيث مدى تلبيته لرغبة وخيارات المشتري.

- **تطوير الأداء التجاري والخدمي :-**

فالتجارة الإلكترونية بما تتطلبه من بنى تحتية تقنية واستراتيجيات إدارة مالية وتسويقية وادارة علاقات واتصال بالآخرين ، تتيح الفرصة لتطوير أداء المؤسسات في مختلف الميادين ، وهي تقدم

خدمة كبرى للمؤسسات في ميدان تقييم واقعها وكفاءة موظفيها وسلامة وفعالية بنيتها التحتية التقنية وبرامج التأهيل الإداري .

كما أن نمو التجارة الإلكترونية يحفز الأبحاث على إيجاد أساليب جديدة ومحسنة لاستخدام القسائم والشيكات الإلكترونية ، وفي هذه الأثناء، هناك أساليب أعمال جديدة تزدهر على الإنترنت والتي لم تكن ممكنة في العالم الواقعي. فعلى سبيل المثال، تبيع شركات عديدة متخصصة في التعامل مع الشركات فائض مخزونها عبر الشبكة بواسطة مزادات الإنترنت. وتتنبأ شركة "فورستر للأبحاث" أن المزادات بين الشركات عبر الإنترنت ستحقق مبيعات تتعدى 7.3 مليار دولار أميركي هذا العام فقط. والشيء الأكثر أهمية فيما يتعلق بمزادات الإنترنت هو تأثيرها على السعر المحدود ، ففي بيئة المزايدة ، لا يستطيع المنتج أو الموزع أن يحدد السعر بمفرده فسعر البضاعة أو الخدمة يتحدد فقط بحسب الطلب المسجل في السوق . وتؤكد الدراسات على ان الحصول على الدعم لمفهوم التجارة الإلكترونية في جميع أقسام الشركة مسألة في غاية الأهمية. ويمكن الحصول على مثل هذا الدعم من خلال تثقيف الكادر الإداري ومدراء التسويق وتقنية المعلومات والمالية ومسؤولي المبيعات حتى يتسنى تمثيل جميع القطاعات في الشركة في القرارات التي تؤخذ بشأن التجارة الإلكترونية .

الاتجاهات الدولية والإقليمية والوطنية في حقل تنظيم التجارة الإلكترونية

بالرغم من ان موضوع التجارة الالكترونية لما يزل حديثا وغير واضح المعالم بالقدر الكافي ، الا ان انشطة واسعة تحققت على المستويات الدولية والاقليمية والوطنية للتعامل مع مسائل هذا الموضوع ، فعلى الصعيد الدولي يتعين الوقوف امام اتجاهات منظمة التجارة الدولية (WTO) ، وجهود منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD) وجهود لجنة قانون التجارة الدولية في الأمم المتحدة - يونسترال (UNICITRAL) ، أما على الصعيد الاقليمي ، فيبرز دور الاتحاد الأوروبي EU ، ومنظمة اسيا - الباسيفك للتعاون الاقتصادي (APEC) والنافتا الامريكية (FTTA) ، واما على الصعيد الوطني ، فان جهودا تشريعية مميزة قد تحققت في العديد من الدول لا يتسع المقام لاستعراضها جميعا لهذا نورد قائمة الدول التي اتخذت تدابير تشريعية في حقل التجارة الالكترونية او بعض جوانبها كالتواقيع الرقمية ونتعرض لتجارب بعض هذه الدول فنتخير منها الولايات المتحدة الأمريكية ودول الاتحاد الأوروبي ، اليابان ، وسنغافورة . وفي ميدان الهيئات المتخصصة ، يبرز جهد مميز لغرفة التجارة العالمية (ICC) ، لم يعد نادراً تشبيه ما أحدثته وينتظر أن تحدثه شبكة الإنترنت من ثورة في عصر الإتصالات الالكترونية الحديثة ، بما سبق أن أحدثته القاطرة البخارية

من ثورة صناعية بدلت وجه المعمورة عبر ثلاثة قـرون تاليـة . فالشـبكة الحديثـة لا تخـتصر المسـافات الجغرافية ، وتقضي على مفعول الحواجز التقليدية فحسـب ، بـل تلغـي في الوقـت نفسـه مـابقي مـن موانع في وجه انـدماج وسـائل التقنيـة ببعضـها بعضاً ، لتنشـأ بـذلك وحـدة تجمـع ميزاتهـا فتتكامـل وتتضاعف ، وتضم تقنيات البث الصوتي والمصور ، والاتصـال بالهـاتف الآلي والخلـوي ووسـائل الإتصـال الرقمية التي تستخدم الألياف الزجاجية والأقمار الصناعية ، نقل المعلومات بـين طبقـة شـبكية وأخـرى هي مستوى القدرة على تحصيل العلم والمعرفة لعصر الإتصالات الحديث وتوظيف تلك الحصـيلة.لقـد انتشرت التجارة الالكترونية في معظم دول العالم من الشرق إلى الغرب وأثبتت نجاحها نتيجة لما شـهده العالم من التقدم التكنولوجي الهائل وزيادة حدة الـترابط بـين الأسـواق والمسـتقبل المنظـور يـبشر لهـا بتطور على المستوى العالمي ، وسيكون أحد الظواهر المميزة في العقد المقبل حيث تشـير الدراسـات إلى ارتفاع حجم التجارة الالكترونية بمقدار الضعف.

لقد نجحت التجارة الالكترونية في إنشاء عدد كبير من المواقـع لتكـون بمثابـة سـوق إفتراضـية Virtual Market كبيرة تبيع بالتجزئة أهم وأكثر السـلع أسـتخداما" مـن قبـل المسـتهلكين مـن ملابـس وأجهـزة كمبيوتر وعطور ، وتشير التوقعات الى التزايد المستمر لعدد المشترين من الاسواق الالكترونيـة بـدلا مـن ذهابهم الى المتاجر والاسواق التقليدية والشراء منها.ولا نطيل بالأمثلة على ميادين أخرى لتأكيد ما تعنيه الطبقة الشبكية على الصعيد العالمي ، فما يقال في هذا الميدان يقال شبيهه في تطوير المعاملات المصرفية ، وتطوير استخدام الشبكة بين الجامعات ومعاهـد البحـوث ، وبـين الـدوائر الحكوميـة السـلطات ، وفي الخدمات اليومية زسنحاول التعـرف عـلى مفهـوم التجـارة الالكترونيـه ثـم نتوسـع قلـيلا" لمتابعـة أهـم الخطوات اللازمة للشراء الالكتروني ، وأخيرا" نستعرض التجربة الماليزية في هذا المجال.

منافع التجارة الالكترونية: للتجارة الالكترونية منافع عديدة لعل أهمها:

1-إن هذة الاسواق تعطي حرية الاختيار للمستهلك بـان يتسـوق عـلى مـدار السـاعة وفي أي يـوم مـن السنة ومن أي مكان في العالم، كما تقدم الكثير من الخيارات للمستهلك بسبب قابليتها للوصول الى منتجات وشركات لم تكن متوفرة بالقرب منه.

2-تسمح التجارة الالكترونية بالتسوق عبر شبكة الانترنيـت عـن طريـق الاتصـال الالكـتروني المبـاشر بـين المتعاملين ، وبذلك فهي تستغني عن المستندات الورقية وما تستلزمه من نفقات ، كـما تسـاهم في تبسيط وتنظيم عمليات المشروعات وتحقيق أهدافها عـن طريـق القضـاء عـلى التـأخير في اصـدار القرارات الإدارية.

3-توفير في النفقات الإدارية ونفقات الإتصال وغيرها ، حيث تعتبر بديلاً عن تخصيص جزء كبير من رأس المال في إقامة علاقات مستمرة بين البائعين والمشترين ، كما أنها تسمح بإتمام عملية التوزيع مباشرة للمستهلك.

4-ترشيد القرارات التي يتخذها كل من البائعين والمشترين بما تتميز به من تدفق المعلومات بينهم في الوقت المناسب وبطريقة منسقة ودقيقة ، مما يسمح بسهولة المقارنة بين المنتجات سواء من ناحية الأسعار أو الجودة أو طريقة الدفع.

5-تعتبر ذات أهمية خاصة لكل من المنتجين والمستهلكين خاصة في الدول النامية ، حيث إنها تستطيع التغلب على الحواجز التقليدية للمسافة ونقص المعلومات عن الفرص التصديرية.

6-يستطيع المستهلك أن يقارن بين بدائل متنوعة للسلعة الواحدة وأن يقارن بين سلع مختلفة في آن واحد مما يوفر الكثير من الجهد والوقت والنفقات.

7-تسمح الاسواق الألكترونية بالاشتراك في المزادات الأفتراضية التي تمكن المشتري من الحصول على سلع قيمة بأسعار زهيدة.

8-توسع هذة التبادلات نطاق السوق المحلي الضيق ليصبح دوليا" وعالميا"، فمع القليل من التكاليف فإن بوسع أي شركة إيجاد مستهلكين أكثر وموردين أفضل وشركاء أكثر ملاءمة وبصورة سريعة وسهلة في مختلف دول العالم.

معوقات التجارة الالكترونية

إن المشروع الالكتروني يواجه عدة عقبات ، أبرزها العمالة غير المدربة تدريباً كافياً ، والتكاليف المرتفعة الناتجة عن استخدام الانترنيت وشراء أجهزة كمبيوتر ، عدم الفهم الكامل لقواعد التجارة الالكترونية ، وصعوبة تحديث البيانات لتمكين العملاء من الاطلاع على أحدث العروض التجارية التي تقوم بها الشركة من حيث التكنولوجيا والخدمات المتوفرة فيما يخص الخصم واجراء المزادات وخدمات ما بعد البيع وما يرتبط بها من خدمات نقل وشحن وتوصيل للمنازل . ووجود فجوات في التشريع القانوني وايضا التحديات الأمنية والحركية في إنتقال البضائع.

الخطوات اللازمة للشراء الالكتروني : إذا فكرت في الشراء فعليك أن تعرف مضمون التجارة الالكترونية . إنها ليست أسئلة تستحق الاجابة فقط ، وإنما تحديات تواجه التجارة الالكترونية في العالم ، وفيما يلي أهم الخطوات اللازمة للشراء **المضمون** عبر شبكة الانترنيت.

1) **التعرف على المنتج**:أول خطوة ضرورية في عملية الشراء الالكتروني حتى تتم دون مخاطرة بالنسبة للمشترى هي الإلمام بكافة المعلومات عن المنتج قبل الشراء (نوعه ، مزاياه ، السعر بما

يقدمه الآخرون ...) والتأكد مـن إدراج العضـوية (كلمـة المـرور وكلمـة السر) قبـل الشراء حتـى يـتم احتساب الخصم المحدد للمشتركين في الدفع الالكتروني للشركة.إذا وجـدت أن المعلومـات المـذكورة عـن المنتج غير كافية فلا تقم بالشراء ، وغالباً ما تجد في جميع الصفحات في الاطـار الإيمـن الجـانبي عبـارة " ارسل ملاحظاتك أو اتصل بنا " Feed Back اضغط عليه ، وأسأل ما تشاء ، ومن حقك أن تتلقى الاجابة التي تساعدك في أن تتخذ قرار الشراء.

2) **خطوات الشراء :** خطوات الشراء الالكتروني بسيطة ، ومتفـق عليهـا في المواقـع العربيـة والأجنبيـة وتبدأ بتحديد المنتج الذي تريد شراءه بعد أن تكون قد استوفيت كل المعلومات عنه . إذا اتخذت قـراراً بأن المنتج يناسبك من حيث السعر والنوعية فحدد بعد ذلك الكمية التي تريد شراءها ، وانقر بعد ذلك على " أضف لعربة التسوق ". إنتقل بعد ذلك إلى صفحة أخرى تظهـر فيهـا محتويـات عربـة التسـوق ، وعليك في هذه الصفحة ملء بيانـات العضـوية حتـى تحظـى بخصـم ، وإذا أردت أن تعـدل الكميـة أو النوع فذلك ممكن في هذه الصفحة ، حيث أن هناك أيقونات للتعديل والمسح.يـلي ذلـك تحديـد دولـة الشحن ، ثم تنقر على ايقونة كشف حساب لترى السعر النهائي شاملاً الخصم ومصـاريف الشـحن. بعـد هذه الخطوة تجد أسفل الصفحة سـؤالاً: هـل أنـت جـاهز لـلشراء ؟ فـإذا أجبـت بـنعم فسـتذهب إلى الوسيلة التي ستشتري بها السلعة وهي أيقونة " بطاقة الائتمان " التي تدعى " الفيزا كارد " أو " الماسـتر كارد "، فإذا نقرت على هذه الأيقونة تبدأ أولاً في ملء بيانات الشحن تفصيلياً ، حيث الجهة التي سيصل إليها المنتج ، وبعد أن تنتهي تماماً من هذه البيانات أنقـر عـلى " ارسـل".وسـوف تـذهب بعـد ذلـك إلى صفحة بها ملخص الطلبية ، تخبرك بأنك ستنتقل إلى الموقع الآمن لإدخال بيانات بطاقة الائـتمان ، وهـذا الموقع الآمن لا يكتب فيه إلا بالإنكليزيـة ، وتوضـع فيـه أولاً بيانـات المشـتري (أسـم – عنـوان – بريـد إلكتروني – هاتف والسلعة وسعرها) وتنتقل بعد ذلك إلى بيانـات البطاقـة ، وتـذكر اسـم مـن يحملهـا ورقمه وتاريخ إنتهائها.

3) **معايير الضمان:** ثمة معايير هامة يجب توافرهـا في مواقـع التجـارة الالكترونيـة قبـل عمليـة الشراء ووضع بياناتك ، حيث أنه يجب التعامل مع المواقع المحترفة (المضـمونة) في التجارةالالكترونيـة والتـي تتوافر فيها الاشتراطات التالية:

1- يجب أن يقدم الموقع خدمة الدفع بواسطة بطاقات الائـتمان مـن خـلال موقـع مشـفر ، أي أن رمـز القفل يظهر في أسفل المستعرض.

2- يقدم الموقع خدمة شحن آمنة ومضمونة ويتحمل مسؤولية توصيل البضاعة للعملاء بأمان وسرعة.

3- يعلن الموقع عن سياسته تجاه عملائه ، ويلتزم بما فيهـا مـن الأمـان والسريـة والخصوصـية والخدمـة وسياسة إرجاع البضائع وضمان الرضا التام للعملاء.

4- يكون بالموقع قسم لخدمة العملاء قبل البيع ، وخدمة ما بعد البيع ، وموظفون مسؤولون للرد على استفسارات العملاء.

5- يعلن الموقع بوضوح عن صفته الرسمية وعنوانه الدائم وأرقام التلفون والفاكس والبريد الالكتروني.

إذا توافرت الاشتراطات أعلاه في موقع تجارة إلكترونية تكون مخاطر الشراء محدودة جداً ، بل تكاد تكون معدومة ، خصوصاً في المواقع الإحترافية التي تقدم خدمة إرجاع البضائع (من حق العميل إرجاع بضاعته خلال 30 يوماً من تاريخ الشراء).أما إذا خلا الموقع من بعض هذه الاشتراطات ترتفع نسبة المخاطرة إلى أكثر من 50% لعدم احترافية الموقع ، فإنت حتماً وبالتأكيد داخل موقع مجهول الهوية ، فلا تغامر بالشراء مهما كانت المغريات أو كانت الاسعار متدنية، والحذر من وضع بيانات بطاقة الائتمان في المواقع غير المشفره.

التجارة الالكترونية- التجربة الماليزية

مشروع الوسائط المتعددة MSC من أهم الانجازات الرائدة التي نفذتها الحكومة الماليزية في حقل تكنولوجيا المعلومات والاتصالات كخطوة استراتيجية تهدف الى الارتقاء بماليزيا الى مستوى الدول المتقدمة. ومن خلال هذا المشروع تسعى ماليزيا لتكون مركزاً عالمياً لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات، وذلك من خلال جذب الشركات العالمية في هذا المجال لاستخدام امكانات مشروع الوسائط المتعددة كموقع للتجارب والتطوير وتصدير منتجاتها، إضافة لما يتيحه المشروع للشركات الماليزية الصغيرة والمتوسطة من خدمات مساندة لتطوير صناعاتها وخدماتها لمواجهة المنافسة العالمية.

وتهدف الى توفير بيئة تكنولوجية تنعدم فيها كل الحدود والفواصل، وتتيح للشركات مشاركة غير محدودة في تبادل المعلومات والمنتجات والسلع والوصول إلى عملائها على مستوى العالم عبر الوسائط التكنولوجية المتطورة. ويمكن للشركات الصغيرة في ظل التجارة الالكترونية من منافسة الشركات الكبيرة والمتنفذه في السوق رغم إمكانياتها ومواردها المادية الكبيرة. والتجارة الالكترونية تشمل تبادل السلع والخدمات، والتحويلات الإلكترونية، والتسوق المباشر للمستهلك، وغيرها من النشاطات التى تتم عبر الوسائط التكنولوجية المختلفة.

وقد قامت الحكومة الماليزية بخطوات جادة في تهئية البلاد لعصر التجارة الإلكترونية، وذلك بإعداد وتطوير الأنظمة التي تسهل حركة وإنسياب المعلومات، وكذلك تطوير ودعم البنية التحتية للإتصالات وإمدادات الكهرباء، وكذلك الأنظمة والبرمجيات اللازمة لعمل التجارة الالكترونية. وترى الحكومة

الماليزيــة أن إنتشــار خــدمات الإتصــالات والانترنيــت ســيعزز مــن فــرص نمــو وإنتشــار مفهــوم التجــارة الالكترونية بالبلاد. وتعتبر ماليزيا من الدول المتقدمة في بنية الاتصالات حيث تمتلك شبكة متطـورة مـن الألياف الضـوئية تغطـي معظـم أنحـاء الـبلاد، وتعتـبر تكلفـة إسـتخدام الانترنيـت في ماليزيـا مـن أدنى المعدلات في العالم.

في مجال إعداد بيئة العمل اللازمة لتطور التجارة الالكترونية، قامت الحكومة بإصدار عدد مـن القـوانين واللوائح التي يتطلبها عمل التجارة الالكترونية مثل:

1- قانون التوقيع الالكتروني.

2- قانون حقوق الملكية.

3- قانون جرائم الكمبيوتر (إختراق الأنظمة وسرقة وتزوير المعلومات).

4- وتسعى الحكومة الماليزية لوضع قـانون أخلاقـي لتنظـيم عمـل التجـارة الإلكترونيـة وإلـزام الأفـراد والمؤسسات به.

هذا وقد بدات ماليزيا باستخدام بوابات إلكترونية على الإنترنيت للترويج لسلع المطاط الطبيعي وزيـت النخيل والأخشاب، كما يتم التحضير لفتح بوابات أخرى لبقية السـلع الماليزيـة ، علمـاً أن تجربـــة أول بوابة الكترونيــة كانت لتسويــق زيـــت النخيل بوابـة (ePOMEX) وتعمـل كسـوق أو صـالة للبيـع تجمع بين المزارعين والمصنعين والتجـار، مـما يسـمح بتوسـيع التغطيـة السـوقية في عمليـة البحـث عـن مشترين أو شركاء تجاريين جدد.

الفصل الخامس: اسعار الصرف

Exchange Rate

1.5ماهية اسعار الصرف:

ان الصرف عملية حديثة النشأة نسبياً ترجع أساساً إلى أوائل القرن العشرين، في الماضي غير البعيد كان الناس يتعاملون داخليّاً وخارجيّاً بالمعادن الثمينة المصكوكة نقوداً وكان التعامل يتم على أساس وزن القطع النقدية ومحتواها من المعدن الثمين، الذهب أو الفضة، وبالقيمة التجارية لهذين المعدنين. وفي تلك المرحلة لم يكن الأمر يتعلق بعملية صرف الذهب بالفضة أو العكس وإنما مجرد مبادلة أحدهما بالآخر مثل مبادلة أي سلعة بأخرى.

ولكن بعد استخدام النقود الورقية في التداول على نحو منفصل عن معادلها المعدني، أصبحت كل دولة تحدد قيمة وحدتها النقدية بمعادل ذهبي أو فضي وتعطيها قوة شرائية محددة داخل حدودها ، ولا تلتزم في كل الحالات استبدال الذهب أو الفضة بها. وهكذا فإن قيمة الوحدات النقدية لم تعد ثابتة، وغير ملزمة لأحد خارج حدود الدولة. ولهذا كانت المعاملات تتم بين الشعوب إما بالمعادن الثمينة أو بعملة البلد البائع، مما كان يقتضي اللجوء إلى صرف العملات الوطنية بالذهب أو بالعملات الأجنبية لدفع أثمان البضائع التي يجري شراؤها من الخارج.

يعرف سعر الصرف بأنه النسبة التي يحصل على أساسها مبادلة النقد الأجنبي بالنقد الوطني أو هو ما يدفع من وحدات النقد المحلي للحصول على وحدة أو عدد معين من وحدات النقد الأجنبي سعر الصرف هو الأداة الرئيسية ذات التأثير المباشر على العلاقة بين الأسعار المحلية والأسعار الخارجية وكثيراما يكون الأداة الأكثر فاعلية عندما يقتضي الأمر تشجيع الصادرات وتوفيرالواردات. او هو عدد الوحدات النقدية التي تبدل به وحدة من العملة المحلية إلى أخرى أجنبية وهو بهذا يجسد الربط بين الاقتصاد المحلي وباقي الاقتصاديات العالمية.

أو هو وسيلة هامة للتأثير على تخصيص الموارد بين القطاعات الاقتصادية وعلى ربحية الصناعات التصديرية وتكلفة الموارد ، كما يعرف الصرف Exchange بانه عملية استبدال عملة ما بمعادلها من عملة أخرى، كاستبدال الدولار بالدينار أو استبدال اليورو بالدولار. وصرف العملة أو استبدالها قد يكون يدويّاً كأن يأتي حامل الدينار إلى المصرف أو أحد محلات الصرافة فيستبدل الليرات بها دولارات أو العكس، وقد يكون الصرف عن طريق الحسابات المصرفية: كأن يكون لأحدهم حساب مفتوح بالدولار في بلد آسيوي ويرغب في السفر إلى أحد بلدان الاتحاد الأوربي حيث له حساب

باليورو، فيطلب من مصرفه تحويل مبلغ معين من حسابه بالدولار إلى حسابه المفتوح باليورو، فيكون بذلك قد صرف كمية معينة من الدولارات بمكافئها من اليورو، وتم تحويلها عبر المصرف.

2-5 أنواع الصرف الأجنبي وطرق تحديده فيمكن تقسيمها إلى عدة أقسام أهمها :-

1) التقييم على أساس سعر الصرف الثابت .

2) التقييم على أساس سعر الصرف المرن ويقسم:

أ- التقييم على أساس سعر الصرف العائم.

ب- التقييم على أساس سعر الصرف العائم المشروط .

ج- التقييم على أساس سعر الصرف التدخلي

سعر الصرف الثابت: وهو تقيم العملة المحلية بوزن ثابت معين من الذهب ويتحدد سعر الصرف من قبل السلطات النقدية الحكومية تجاه كافة العملات العالمية بنسب ثابته.

سعر الصرف المرن: اي ترك سعر صرف العملة يتحدد بموجب العرض والطلب في الاسواق الدولية ويأخذ الصيغ التالية:

أ.سعر الصرف العائم او المعّوم: ويتمثل بعدم ربط العملة باي وزن وتحدد قيمتها بواسطة الية السوق،حيث يتوقف سعرها كاي سلعة في السوق على العرض والطلب العالمي.

ب.سعر الصرف المعوم التدخلي: حيث يتحدد السعر وفق الية السوق ولكن الدولة في وقت الازمات او الطوارئ تتدخل للحفاظ على سعر صرف العملة الوطنية مرة كبائع ومرة كمشتري اي تتدخل كلما دعت الحاجة او المصلحة الوطنية للبلد.

ج.سعر الصرف المتنوع: حيث يقوم البلد باستبدال انظمة صرف عملته الوطنية حسب الظروف الاقتصادية العالمية ، مرة ثابت ومرة عائم وهكذا.

نظام الصرف الثابت

في مؤتمر بريتون وودز تمَّ إقرار نظام صرف ثابت، وتحديد مستوى تكافؤ أسعار صرف العملات فيما بينها، وأوكل إلى صندوق النقد الدولي مراقبة ذلك، فقد التزمت الدول الأعضاء في الصندوق تحديد سعر تكافؤ عملاتها الوطنية بالذهب والدولار. كما تم تحديد سعر تكافؤ الدولار بالذهب أيضاً، كما التزمت الدول ضمان استقرار سعر تكافؤ عملاتها الوطنية مقابل الذهب والدولار بتدخلها في أسواق الصرف عند الضرورة عن طريق مصارفها المركزية. فنظام الصرف الثابت يعني تحديد

أسعار تكافؤ مستقرة بين كل من العملات الوطنية والذهب والدولار، وتثبيت أسعار التكافؤ بـين هـذه العملات على نحو غير مباشر.

في ظل نظام الصرف الثابت يمكن لسـعر صرف أي عملـة أن يتغـير ضـمن هـامش (+ آو -2.25%) وفي حال تجاوز التغير هذه النسبة يتوجب على المصرف المركزي التدخل لتصحيح الوضع. كـما سـمح نظـام صندوق النقد الدولي لأي دولة تحريك سعر صرف عملتها المحدد سابقاً في حدود (+ أو -10%) على أن تعلم صندوق النقد الدولي بذلك لاحقـاً. أمـا إذا كانـت الضرورة تقـتضي أن يتجـاوز التغييرحـدود10% فيجب على الدولة أخذ موافقة الصندوق مسبقاً بعد دراسة أوضاع الدولة الاقتصادية، ويقـوم صـندوق النقد الدولي بإبلاغ أي تغيير في سعر الصرف إلى جميع الدول الأعضاء

نظام الصرف العائم

في 15 آب 1971، ألغى الرئيس الأمريكي استبدال الذهب بالدولار، وتوقف فعلياً العمـل بنظـام الصرف الثابت. وأصبحت أسعار تكافؤ العملات فيما بينها تتحدد عـلى قاعـدة العـرض والطلـب أو مـا يسـمى بأسعار الصرف العائمة.

التعويم Flotation هو ترك سعر صرف عملة ما، أي معادلتها مع عمـلات أخـرى، يتحـدد وفقـاً لقـوى العرض والطلب في السوق النقدية، وتختلف سياسات الحكومات حيـال تعـويم عملاتهـا تبعـاً لمسـتوى تحرر اقتصادها الوطني، وكفاءة أدائه، ومرونة جهازها الإنتاجي.

وبموجب نظام الصرف العائم تتغير أسعار صرف العملات بحرية تامة حتى يتحقق التـوازن بـين عـرض العملة والطلب عليها نظرياً، ولاتتدخل المصارف المركزية للتأثير على سعر الصرف. ويتحقق التوازن بين أسعار الصرف عفوياً في ضوء أوضاع الموازين التجارية وموازين المدفوعات للـدول المشـاركة في التبـادل الدولي. فالعجز في ميزان المدفوعات والميزان التجاري يؤدي إلى انخفاض في سعر تكـافؤ العملـة، وهـذا بدوره يشجع على زيادة الصادرات وتخفيض الواردات حتى إعادة التوازن.

غير أن تعويم صرف العملات على نحو تام غير موجود في الواقع العملي، لأن من شأن ذلـك أن يعرقـل المبادلات الدولية ويخلق إرباكاً في النشاط الاقتصادي للـدول. لهـذا فـإن المصـارف المركزيـة تتـدخل في مراقبة تغيير أسعار الصرف لتلافي حدوث اختلالات كبيرة في مستويات تكافؤ العملات مما قد يؤدي إلى إلحاق الأذى في العلاقات التجارية الدولية.

أشكال التعويم

التعويم الحر: ويعني ترك سعر صرف العملة يتغير ويتحدد بحرية مع الزمن بحسب قوى السوق، ويقتصر تدخل السلطات النقدية على التأثير في سرعة تغير سعر الصرف، وليس الحد من ذلك التغير، ويُتَّبع هذا الشكل من تعويم العملات في بعض البلدان الرأسمالية الصناعية المتقدمة مثل الدولار الأمريكي والجنيه الإسترليني والفرنك السويسري.

التعويم المدار: ويعني ترك سعر الصرف يتحدد وفقاً للعرض والطلب مع لجوء المصرف المركزي إلى التدخل كلما دعت الحاجة إلى تعديل هذا السعر مقابل بقية العملات، وذلك استجابة لمجموعة من المؤشرات مثل مقدار الفجوة بين العرض والطلب في سوق الصرف، ومستويات أسعار الصرف الفورية والآجلة، والتطورات في أسواق سعر الصرف الموازية ويُتَّبع هذا الشكل من التعويم في بعض البلدان الرأسمالية ومجموعة من البلدان النامية التي تربط سعر صرف عملتها بالدولار الأمريكي أو الجنيه الإسترليني أو الفرنك الفرنسي (سابقاً) أو بسلَّةٍ من العملات.

وقد تطورت سياسة التعويم لتصبح من أهم الأدوات التي تستخدمها السلطات النقدية لتحقيق أهدافها الاقتصادية، وتمارس هذه السياسة بإجراءات تدخلية أهمها:

ـ التأثير في السوق النقدية، من خلال التأثير في حركتي العرض والطلب، وذلك عن طريق بيع العملة المحلية أو شرائها.

ـ التأثير في سعر الفائدة برفع سعر الخصم أو خفضه.

ـ التأثير في حجم التجارة الخارجية عن طريق التحديد الكمي للواردات أو تشجيع الصادرات.

أسباب التعويم

كشفت التطورات السياسية والاقتصادية في بداية الستينات أن نظام النقد الدولي القائم على مبادئ مؤتمر بريتون وودز باعتماد نظام أسعار الصرف الثابتة المرتكز على الدولار الأمريكي القابل للتحويل إلى ذهب بسعر ثابت، قد أصبح غير قادر على ضبط التقلّبات المستمرة والعنيفة في أسعار صرف العملات للدول الأعضاء وذلك لأسباب أهمها:

ـ اختلاف معدلات النمو الاقتصادي بين الدول الصناعية الرئيسة، إذ برزت أوربا الغربية واليابان قوى اقتصادية كبرى أخذت تنافس الولايات المتحدة الأمريكية.

ـ اختلاف معدلات التضخم فيما بين الدول الصناعية، وأَثَرُ ذلك في أسعار الفائدة، ثم في تقلبات أسعار صرف العملات.

ـ تزايد العجز في ميزان المدفوعات الأمريكي نتيجة زيادة الإنفاق الأمريكي سواء للاستثمار الخارجي أم لتمويل نفقات حرب ڤيتنام.

ـ تزايد التنافس وتناقض المصالح فيما بين الدول الصناعية المتقدمة.

ـ التناقض الذي يجسده نظام بريتون وودز يكمن في حاجة الاقتصاد العالمي إلى السيولة الدولية التي يوفرها تدفق الدولارات الأمريكية للخارج من جرّاء عجز الميزان التجاري، وترافق هذه الحاجة مع تزايد عدم الثقة بالعملة الأمريكية وبقدرتها على تمويل نمو الاقتصاد العالمي.

ـ اتساع نطاق حركات رؤوس الأموال الساخنة المشتغلة بالمضاربة، ولاسيما سوق الدولارات الأوربية الذي موّل حركات المضاربة الشديدة التي تعرض لها الجنيه الإسترليني والفرنك الفرنسي والمارك الألماني والليرة الإيطالية في نهاية الستينات.

وكانت الولايات المتحدة الأمريكية أبرز من استخدم سياسة التعويم على الصعيد العالمي للحفاظ على مواقعه التنافسية وخدمة أغراضه السياسية والاقتصادية. وفي محاولة لمواكبة هذه التطورات الاقتصادية والسياسية الجديدة أقرت اتفاقية صندوق النقد الدولي في أيار 1976 تعويم العملات خطوة على طريق إصلاح النظام النقدي الدولي.

أهم تجارب التعويم

يعد لجوء الولايات المتحدة الأمريكية في بداية الثمانينات إلى اتباع سياسة الفوائد المرتفعة وسيلة لتجسيد عملية التعويم وتنفيذها، من أهم تجارب تعويم العملات في العالم وأشهرها، إذ كان سعر صرف الدولار الوسطي في عام 1980 مقابل المارك الألماني 1= 1.81 مارك ارتفع في آذار 1985 إلى 1= 3.45، أي بزيادة نحو 100%.

وقد أسهمت هذه السياسة النقدية في تحقيق الأهداف المتوخاة في ذلك الحين، وأهمها جذب رؤوس الأموال لتمويل عجز الميزانية ونفقات حرب ڤيتنام ومشروع حرب النجوم، إلا أنها قادت أيضاً إلى رفع تكاليف الاستثمار بسبب رفع سعر الفائدة، وأضرت بالمصدِّرين الأمريكيين، لأن أسعار سلعهم أصبحت مرتفعة بالعملات الأجنبية، مما أدى إلى ظهور الانكماش الاقتصادي، ثم بدأت الإدارة الأمريكية باتباع سياسة عكسية، فانخفض سعر صرف الدولار مقابل المارك إلى 1= 1.57 في

كانون الثاني 1988 وكثيراً ما يتعرض الدولار الأمريكي إلى هزات عنيفة تجعل سعره ينخفض أكثر مقابل المارك الألماني والين الياباني.

الآثار الاقتصادية للتعويم

يؤدي التعويم عملياً إلى إحدى حالتين: **رفع قيمة النقد المحلي أو خفضه،** وكلتا الحالتين تؤثران في الأسعار. وفي التجارة الخارجية وفي النمو الاقتصادي عامةً، وتختلف هذه الآثار بحسب طبيعة البلد الذي عوَّم عملته، إذ تختلف هذه الآثار في البلدان الصناعية المتقدمة عنها في البلدان النامية.

مثال: إذا أدى تعويم عملة ما إلى ارتفاع سعر صرفها مقابل بقية العملات، أي إلى ارتفاع سعر معادلتها مع العملات الأجنبية؛ فإن ذلك يؤثر سلباً في حركة الصادرات، لأن أسعار السلع المحلية تصبح مرتفعة للمستوردين الأجانب فينخفض الطلب عليها (وفقاً لدرجة مرونة الطلب)، ويؤدي ذلك إلى زيادة الواردات لأن أسعار السلع الأجنبية تصبح أرخص للمستوردين المحليين، مما يسهم في عجز الميزان التجاري، ويمكن أن تتشجع رؤوس الأموال المحلية للاتجاه نحو الاستثمار الخارجي لأنه أصبح في الإمكان مبادلة وحدة العملة المحلية بوحدات أكثر من العملة الأجنبية، وبذلك يتأثر ميزان مدفوعات الدولة تأثراً سلبياً، وتتأثر الصناعة المحلية بتعرضها لمنافسة الواردات، ويتباطأ النمو وترتفع درجة البطالة. وفي حالة تعويم عملة ما باتجاه انخفاض سعر صرفها ـ أي انخفاض سعر تعادلها مع العملات الأخرى ـ تحدث الآثار المعاكسة.

إلا أن هذه الآثار الاقتصادية لتعويم العملات **لا تنطبق تماماً ولا تصح في حالة البلدان النامية** وذلك **لعدة أسباب أهمها أن الطلب العالمي على صادرات البلدان النامية في معظمه عالي المرونة، والجهاز الإنتاجي لديها ضعيف نسبياً وغير قادر على تلبية الطلب الخارجي،** إن وجد، **وهي تنفذ معظم تجارتها الخارجية بعملات أهم شركائها التجاريين،** وليس بعملتها الوطنية، وتقيّد على حركة العملة المحلية كثيراً.

لهذه الآثار المهمة للتعويم ازدادت أهمية استخدامه من قبل السلطات النقدية لتحقيق أهدافها الاقتصادية وهذا ما يفسِّر التقلبات اليومية المستمرة لأسعار صرف العملات فيما بينها، ومن ثم يفسِّر الفوضى النقدية التي يعيشها العالم اليوم.

3.5 العوامل المؤثرة على سعر الصرف: هناك جملة من العوامل تؤثر على اسعار الصرف:

1.الطلب على الصرف الاجنبي: وهو طلب مشتق من الطلب على السلع والخدمات الاجنبية وهو ذو علاقة عكسية مع سعر الصرف.

2.عرض الصرف الاجنبي: وهو طلب مشتق من طلب الاجانب على السلع والخدمات المحلية وهو ذو علاقة طردية مع سعر الصرف.

3.سعر الفائدة المحلي وهو على علاقة طردية مع سعر الصرف

4.المضاربة

5.التضخم

6.الضرائب

7.حالة ميزان المدفوعات

8.عوامل اخرى

العوامل المحددة لسعر الصرف

يتوقف سعر صرف اي عملة على مجموعة من العوامل السياسية والاقتصادية والاجتماعية والتي بمجملها تحدد قوة او ضعف العملة من اهمها:

أ. ما يملكه البلد من موارد وثروات طبيعية فمثلا البلدان النامية النفطية تمتلك مخزونات نفطية هائلة تكون غطاء لعملتها.

ب. ما يملكه البلد من ثروات من العملات الاجنبية والذهب.

ج. ما يملكه البلد من احتياطي لدى البنك المركزي.

د. استقرار البلد الاقتصادي والسياسي.

ه. مرحلة التطور الذي وصل الية البلد ماليا واقتصاديا.

و. حجم سوق راس المال وتطوره.

ع. ولسياسة الإصدار النقدي، من حيث الاتجاه نحو التوسع (زيادة الإصدار) أو الاتجاه نحو الانكماش (نقص الكتلة النقدية قياساً بقيم الإنتاج) دور حاسم في تحديد مكافئ القدرة الشرائية للعملة المحلية، ومن ثمَّ في سعر صرف الوحدة النقدية معبراً عنه بوحدات النقد الأجنبي أو بأجزاء منها. تم الاتفاق في مؤتمر بريتون وودز المنعقد في نهاية الحرب العالمية الثانية، على إقرار نظام نقد دولي يسمح بتحديد أسعار صرف ثابتة لعملات الدول الأعضاء في صندوق النقد الدولي فقامت الدول الصناعية قبل عام 1971 بربط عملتها بالذهب وقيمت اسعارها بنسبه ثابته من الذهب وتسمى هذه المرحلة (التسعير وفق قاعدة الذهب)، بعد عام 1971 قامت الولايات المتحدة بفك ارتباط الدولار بالذهب ثم عومت عملتها في عام 1973، فانقسمت الدول الصناعية بعضها حدد اسعار صرف عملتها بالدولار وبعضها بسلة من العملات حسب اوضاعها. اما الدول النامية فقد حددت عملاتها وفق ثلاثة صيغ:

أ. ربط عملتها بالدولار الامريكي

ب. ربط عملاتها بحقوق السحب الخاصة

ج.ربط عملاتها بسلة من العملات

ويعتبر الاخير اكثر الانواع استقرارا وثباتا حيث ان التغيرات النسبية في سلة العملات تلغي بعضها بعضا بحيث يكون التاثير النهائي محدودا على سعر صرف العملة المحلية وبالتالي تستطيع الدول المحافظة على استقرار نسبي في اسعار صرفها ولفترة طويلة من الزمن. اما الدول التي تقيم عملاتها بالدولار فانها ستعاني من مصاعب عديدة حيث ان الارتفاع والانخفاض في سعر الدولار الامريكي سوف ينعكس مباشرة على سعر صرف عملتها، كما ان الاثار السلبية للولايات المتحدة سوف تنعكس عليها، وبالتالي ستعاني سلعها من تذبذبات واسعة صعوداً وهبوطاً مما يضعف من موقعها في الاسواق الدولية حيث ان هبوط الدولار سيؤدي:

- انخفاض القيمة الحقيقية لاحتياطاتها من الدولار
- انخفاض اسعار سلعها المصدرة
- زيادة حجم المديونية
- زيادة اعباء خدمة الديون(الاقساط +الفوائد)
- زيادة اسعار وارداتها

5.4 أهم نظريات اسعار الصرف

سوف نحاول القاء الضوء على دوراسعار الصرف في النظرية الاقتصادية:

1.4.5 **نظرية الكلاسيكيون المحدثون** New Classic Theory of Exchange Rate

يرى هؤلاء ان اسعار الصرف هي ظاهرة نقدية تؤثر وتتاثر بالنقود واهم ما ركزوا علية :

1.ان الصدمات النقدية ناشئة **عن الزيادة التوسعية في عرض النقد**، وهي المصدر الرئيسي لتقلب اسعار الصرف؛

2. ان التقلبات في اسعار الصرف هي **وقتية** لا تلبث ان تتبدد في المدى الطويل ليتحرك سعر الصرف الاسمي حول مستواه التوازني.

3.ان الصدمات في سعر الصرف تعود الى **سعر الصرف المرن** اما في نظام سعر الصرف الثابت فان السلطة النقدية متمثلة بالبنك المركزي يتدخل لعزل اثار الصدمات النقدية عن طريق طرح الاحتياطي من العملات الاجنبية الى السوق اوشرئها عن طريق السوق المفتوحة . اما في عملية سعر الصرف المرن فان مرونه اسعار الصرف تنوب عن وظيفة البنك المركزي لاستيعاب الصدمات النقدية.

4.ان **الصدمات الحقيقية** هي المصدر الرئيسي لتقلب اسعار الصرف في المدى البعيد.

5.ان تقلبات اسعار الصرف الاسمية هي **حيادية الاثر في متغيرات الاقتصاد الحقيقيـة** ، اي ان التقلبـات تؤثر في المتغيرات النقدية فقط مثل الاجور النقدية.

2.4.5 نظرية الكينزية الحديثة New Keynesian Theory of Exchange Rate

يرى مؤيدي هذه النظرية ان **اسعار الصرف تؤثر على القيم الحقيقية** وذلك:

1.ان التقلبات في اسعار الصرف هي ظاهرة حقيقية.

2.ان **الصدمات النقدية لها تاثير مباشر في سوق راس المال** ، في حين اثرها في سوق السـلع يسـتلزم وقتـا اطول، لذلك فان التعديلات في اسواق السلع **تختلف** عـن التعـديلات الحاصـلة في سـوق راس المـال وهذا يولد تقلبات في سعر الصرف وتزداد حدته مع تفاقم هـذه الصـدمات مـن خـلال المضـاعفات المرافقة لها والناجمـه عـن توقعـات المضـاربين في سـوق راس المـال وكـذلك توقعـات المسـتثمرين، وبالتالي فان الفجوة بين مرونة السوقين هي السبب الرئيسي لحدوث التقلبات في اسعار الصرف.

3.**لا يؤيدون حدوث التوازن التلقائي** لان التقلبات في اسعار الصرف هي نتيجة منطقية لحدوث تغيرات حقيقية في الاقتصاد مثل زيادة الانفاق الحكومي والاستثمار وزيادة الإنتاج.

3.4.5 نظرية تعادل القوة الشرائية:

تناول الاقتصادي السويدي جوسـتان كاسـل هـذه النظريـة والتـي تـتلخص:ان سـعر صرف التـوازن بـين عملتي دولتين **انما يعكس التغيرات النسبية في مستوى الاسعار العام في كلا الدولتين**. فلو ان كميـه مـن السلع يمكن شراؤها من انكلترا بمقدار باون واحد ، يمكن ان تشترى في الولايات المتحدة بـثلاث دولارات فان سعر الصرف التوازني يتحدد بين الدولتين هـو (1الى 3) اي الاسـعار السـائدة في الدولـة بالنسـبة الى الاسعار السائدة في الدول الاخرى. فالقيمة الخارجية لعملة دولة معينه تتوقـف عـلى المقـدره الشرائيـة لتلك العملة في السوق المحلية بالنسبه لمقدرتها في الاسواق الخارجية، فلو تغيرت الاسـعار النسـبية فـان السعر الجديد سيتحدد:

سعر الصرف الجديد = سعر الصرف في سنه الاساس * الرقم القياسي للاسعار في سنه الاساس في بريطانيا

الرقم القياسي للاسعار في سنه الاساس في امريكا

× الرقم القياسي الجاري للاسعار في امريكا

الرقم القياسي للاسعار في بريطانيا

ان معظم النظريات التي اهتمت بدراسة مصادر تقلبات اسعار الصرف تستند على قانون تعادل القـوة الشرائية (PPP) والتي تركز على ان **اسعار سله من السلع يجب ان تكون متساوية في مختلف الـدول** ، وان سعر الصرف الحقيقي يتقلب بمعدل مستقر حول مستواه التـوازني، لـذلك فـان الصـدمات النقديـة والحقيقية الداخلية والخارجية **هي صدمات عابرة وليسـت دائميـة**، وان الانحرافـات عـن سـعر الصرف التوازني لا تلبث ان تتبدد وتختفي ليعود السعر الى مستواه التوازني.

وتنطلق الفكرة الأساسية لهذه انظرية من كـون أن القيمـة التوازنيـة للعملـة في المـدى الطويـل تتحـدد بالنسبة للأسعار المحلية والأسعار الخارجية، بمعنى أن سعر الصرف لعملة ما يتحدد على أساس ما يمكـن أن تشتريه هذه العملة من الداخل والخارج، ومن هنا فـإن تكلفـة شراء سـلع مـا عـلى سـبيل المثـال في الولايات المتحدة الأمريكية لابد أن تكون مساوية لتكلفة شرائها في بريطانيا، وهذا يعنـي أنـه إذا كانـت دولة A تواجه معدل تضخم أعلى من ذلك السائد في الدولة B فإن الدولةA تسعى إلى رفع وارداتها من منتجات الدولة B لأن الأسعار هناك تكون أقل ارتفاعا، ومن نتيجة ذلـك ظهـور عجـز تجـاري للدولـةA وهذا ما يؤدي إلى اتجاهها نحو تخفيض عملتها مقارنة بعملة الدولة B وتحقيق قيمـة تعـادل جديـدة. وقد تم اختيار هذه النظريـة لأنهـا ذات دلالـة في المـدى الطويـل أكـثر منهـا في المـدى القصـير، كـما أن العملات الأقل أهمية في حركة رؤوس الأموال الدوليـة أقـل اسـتجابة لنظريـة القـدرة الشرائيـة .إلا أنهـا تطرح بعض القضايا العالقة منها :

Ø اختلاف أساليب قياس التضخم حسب نـوع الأسـعار المعتمـدة، هـل هـي أسـعار اسـتهلاك أو انتـاج أوالصـادرات والـواردات. هـذه النظريـة لاتتعلـق إلا بمـيزان العمليـات الجاريـة ولـيس بكامـل ميـزان المدفوعات.

Ø تعتقد هذه النظرية أنه يمكننا تقدير معدل التضخم في كل ابلدان، بغض النظر عـن تطـور الأنظمـة الإحصائية والإعلامية.

Ø هناك مشكل في تمييز المتغير التـابع المسـتقل، ذلـك أن النظريـة تفـرض أن مسـتوى الأسـعار متغـير مستقل، وسعر الصرف هو المتغير التابع ويتوقف نجاح تعادل القدرة الشرائية على:

* سيادة حرية التجارة الدولية، ذلك أن وجود القيود من شأنه تسوية الأسعار

* سيادة حرية تحويل النقود من دولة إلى أخرى وعدم إخضاع ذلك لنظم المراقبة.

4.4.5 نظرية تعادل أسعار الفائدة

حسـب هـذه النظريـة لايمكـن للمسـتثمرين الحصـول عـلى معـدلات إيـراد مرتفعـة في الخـارج عـن تلك الممكن تحقيقها في السوق المحـلي، لأن الفـرق بـين معـدلات الفائـدة يـتم تعويضـه بالفـارق بـين

سعر الصرف الآني وسعر الصرف الآجل،وتسمح هذه النظرية بربط الأسواق النقدية الوطنية بأسواق الصرف العالمية.

5.4.5 نظرية كفاءة السوق

السوق الكفء هو ذلك السوق الذي تعكس فيه الأسعار كل المعلومات المتاحة وهذا بفرض أن كل المتعاملين في السوق يمكن حصولهم على معلومات عن حالة الاقتصاد الحالية والماضية وحالة عجز أو فائض ميزان المدفوعات، معدل التضخم...إي يتوفر فيه:

Ø كل المعلومات الجديدة التي تجد تأثيرها الفوري على أسعار الصرف الآنية والآجلة.

Ø تكاليف المعاملات قليلة.

Ø تغيرات أسعار الصرف عشوائية، وهذا يؤدي إلى النتائج التالية

* لا يمكن لأي مضارب ان يحقق باستمرار مكاسب.* التسعيرة الآجلة يمكن اعتبارها كمؤشر من دون مضاربة على السعر الآني المستقبلي(نقدا). إلاأن هناك جدالا قائما اليوم حول إذا كانت أسواق الصرف الحالة كفئة نسبيا، وهذا ما أدى إلى القيام بعدة اختبارات لإثبات ذلك، منها: اختبارات جيدي وديفي 1976 وتوصلت الى كفاءة السوق، في حين أن دراسات هانت 1986، وكيرني وماك دولاند في 1989، اكدت عدم كفاءة سوق الصرف نسبيا.

6.4.5 نظرية الأرصدة

تقوم هذه النظرية على اعتبار القيمة الخارجية للعملة تتحدد على أساس ما **يطرأ من تغير على أرصدة ميزان المدفوعات** ، فإذا حقق ميزان المدفوعات لدولة **ما فائضا** فإن ذلك يعني زيادة الطلب على العملة الوطنية، وهو ما يقود إلى ارتفاع قيمتها الخارجية، ويحدث العكس عند حدوث عجز في ميزان المدفوعات والذي يدل على زيادة العرض من العملة الوطنية بما يقود إلى انخفاض قيمتها الخارجية ويعتبر بعض الاقتصاديين أن فترة الحرب العالمية كانت مؤشرا على صحة هذه النظرية، وذلك لكون قيمة المارك الألماني لم يتأثر آنذاك، رغم الزيادة الكبيرة في كمية النقود ومعدل دورانها وارتفاع مستوى الأسعار، والسبب في ذلك هو توازن الميزان الحسابي الألماني بالشكل الذي لم يسمح لها بزيادة وارداتهاعن صادراتها، بمعنى أنه لم يكن هناك رصيد دائن أو مدين في ميزان المدفوعات يؤثر على القيمة الخارجية للعملة.

5.5 الصرف والتجارة الدولية

حتى الحرب العالمية الأولى كانت المبادلات الداخلية والخارجية تجري بنقود ذات قيمة ثابتة على قاعدة الذهب، أما خلال الحرب العالمية الأولى وبعدها، وفي ضوء ما أحدثه الإنفاق الحربي الواسع من إصدار نقود ورقية كثيرة دون تغطية معدنية لها، لم تعد أي من الدول قادرة على استبدال الذهب بأوراقها المصرفية. ومع تزايد عمليات الإصدار النقدي الورقي لتمويل متطلبات الحرب فقدت عملات الدول كثيراً من قيمتها وبنسب متفاوتة مما كان له أثر كبير في استقرار المعاملات الدولية.

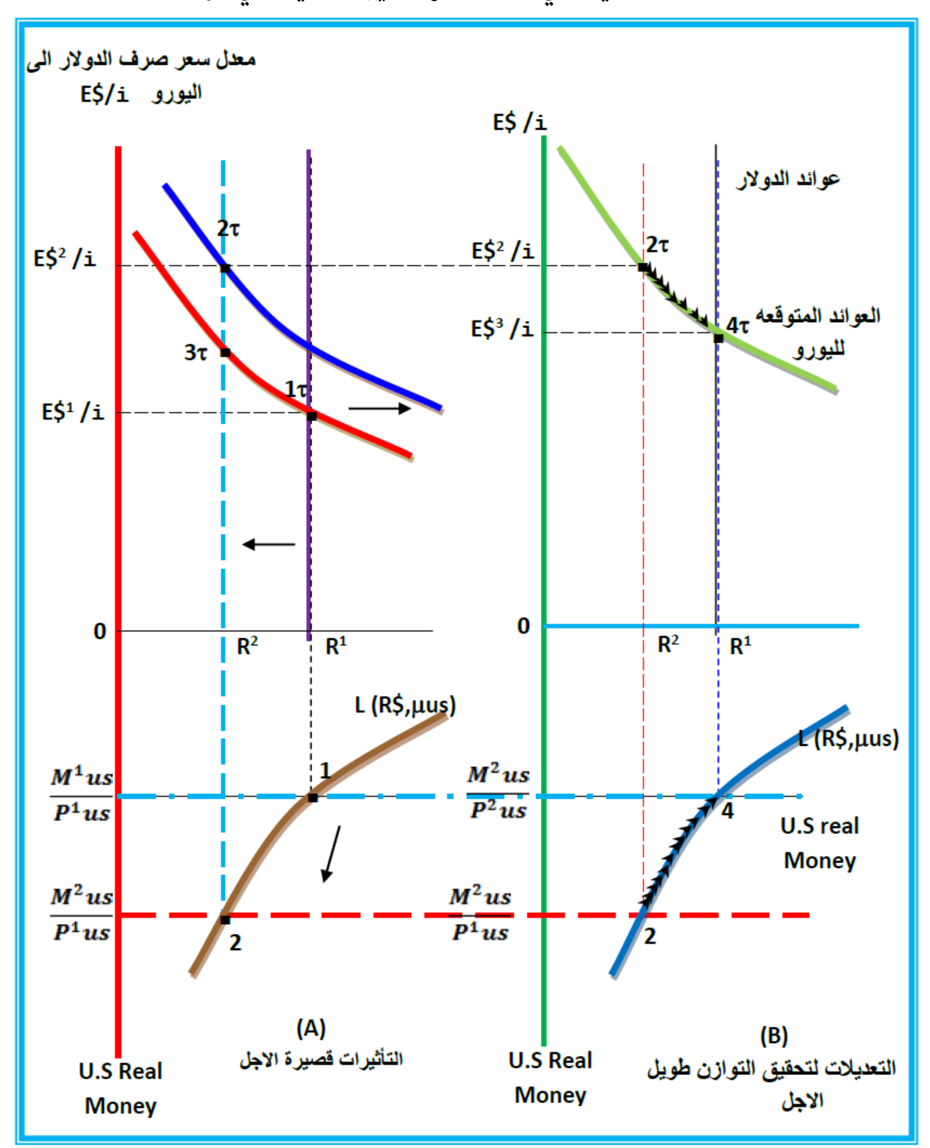
فعند ارتفاع مكافئ العملة الوطنية في بلد ما قياساً بعملات الدول الأخرى تصبح تكلفة إنتاج السلع في هذا البلد مرتفعة بالمقارنة مع تكاليف إنتاج السلع المماثلة في باقي الدول. ويؤدي ذلك إلى تدني صادراته وزيادة وارداته، فيحصل عجز في ميزانه التجاري. ومن شأن هذا العجز أن يزيد في عرض عملته الوطنية وزيادة الطلب على العملات الأجنبية لتمويل المستوردات مما يقود إلى تغير معاكس في اتجاه مكافئ العملة الوطنية، وميل سعر صرفها إلى الانخفاض، فيعود اتجاه الصادرات إلى الارتفاع والواردات إلى الانخفاض. يتضح من ذلك أن التغيّر في مكافئ العملات بعضها مع بعض يكون سبباً في عدم استقرار التجارة الدولية، ويؤدي إلى اختلالات في الموازين التجارية وموازين المدفوعات في دول العالم، مما يحدث اختلالات في المعاملات الدولية. ولكن إذا حدث هذا التغير بصورة عفوية ودون تدخل من الدول فإنه يتحول إلى وسيلة لتحقيق التوازن العفوي بين أسعار صرف العملات تبعاً للقوى الاقتصادية لهذه الدول، وقدراتها التصديرية التنافسية.

5.6 التغييرات الدائمية في عرض النقد وأثارها على أسعار الصرف

Permanent Money Supply Change and the Exchange Rate

سنحاول في هذا الجانب تحليل التعديلات والتكيفات في أسعار صرف الدولار / اليورو في حالة حدوث زيادة دائمية في عرض النقد في الولايات المتحدة. يوضح الشكل(A-6-5) التأثيرات المحتملة في المدى القصير ، بينمايوضح الشكل (B-6-5) التغيرات في المدى الطويل في أسعار الصرف ، نفترض أن المتغيرات كافة هي في حالة التوازن طويل الأجل وإن الإنتاج الكلي ثابت عندما يبدأ الاقتصاد بتكييف عرض النقد.

شكل (6-5) التغيرات في اسعار الصرف نتيجه للتغيرات في عرض النقد



يوضح الشكل (A) أن مستوى الأسعار في الولايات المتحدة يتحدد بشكل أولي عند المستوى P^1us (معطى Given) ، عند زيادة عرض النقد من M^1us إلى M^2us فإن ذلك سوف يؤدي إلى زيادة عرض النقد الحقيقي من (M^1us/P^1us) إلى (M^2us/P^1us) في المدى القصير ، مما يؤدي إلى انخفاض أسعار الفائدة من R_S^1 (النقطة 1) إلى R_S^2 (النقطة 2) . والسؤال الآن كيف تؤثر التغيرات في عرض النقد الأمريكي (المؤشرة في الجزء الأسفل من الشكل) على سوق الصرف الأجنبي (المؤشرة

في الجزء العلوي من الشكلA) ، كما أوضحنا أعلاه أن **انخفاض أسعار الفائدة** سوف تؤدي إلى انتقال المنحنى العمودي موضحة انخفاض عوائد الدولار نسبة إلى الادخار من الدولار . الآن انخفاض أسعار الفائدة وزيادة عرض النقد سوف تؤدي إلى التأثير على (أسعار الصرف المتوقعة) لأن هذه الزيادة هي زيادة دائمية في عرض النقد ، فالأفراد يتوقعون أنه كافة السلع المقيمة بالدولار سوف تزداد بما فيها سعر الصرف الدولار إلى اليورو . إن الزيادة المتوقعة في المستقبل لصرف للدولار / اليورو (الانخفاض المستقبلي في قيمة الدولار) أي دفع وحدات أكثر من الدولار لقاء نفس الوحدة السابقة من اليورو مما يؤدي إلى انتقال منحنى التوقعات اليورو إلى الدولار إلى اليمين حيث يكون الميل سالباً موضحاً زيادة عدد الوحدات من الدولار تجاه اليورو أي تناقص سعر صرف الدولار تجاه اليورو من E^1s/i (النقطة τ1) إلى (E^2s/i) النقطة (τ2) حيث تزداد عوائد اليورو المتوقعة من الدولار في المستقبل فإذا بقيت التوقعات عند هذا الحد ولم تتغير ، فإننا سوف نحصل على نقطة توازن جديدة هي (τ2) بدلاً من (τ1) ، ملاحظة إن التغيرات في سعر الصرف المتوقع ستكون أقل في حالة كون سعر الصرف ثابت أو الزيادة وقتية في عرض النقد .

الآن سوف نوضح ماذا سيحدث من تعديلات في أسعار الفائدة وأسعار الصرف في المدى الطويل حيث يتكيف الاقتصاد لتحقيق توازن طويل الأجل إذ توقع الأفراد زيادة أسعار القيمة بالدولار ، فإذا ذلك سوف يؤدي إلى ارتفاع الأسعار من P^1us إلى P^2us (الشكل B) بحيث تكون الزيادة متناسبة مع الزيادة في عرض النقد في المدى الطويل مما يؤدي إلى زيادة عرض النقد الحقيقي إلى(M^2us/P^2us) ، وهي مساوية تماماً للزيادة الأولية في عرض النقد (المدى القصير) (M^1us/P^1us) ، وحيث أن الإنتاج ثابت وإن عرض النقد الحقيقي عاد إلى مستواه الأولي ، فإن سعر الفائدة التوازني يعود إلى مستواه الأولي عند $R_\$^1$ (النقطة τ4) حيث تزداد سعر الفائدة من $R_\$^2$ (النقطة τ2) إلى $R_\$^1$ (4) كنتيجة لزيادة الأسعار من P^1us إلى P^2us .

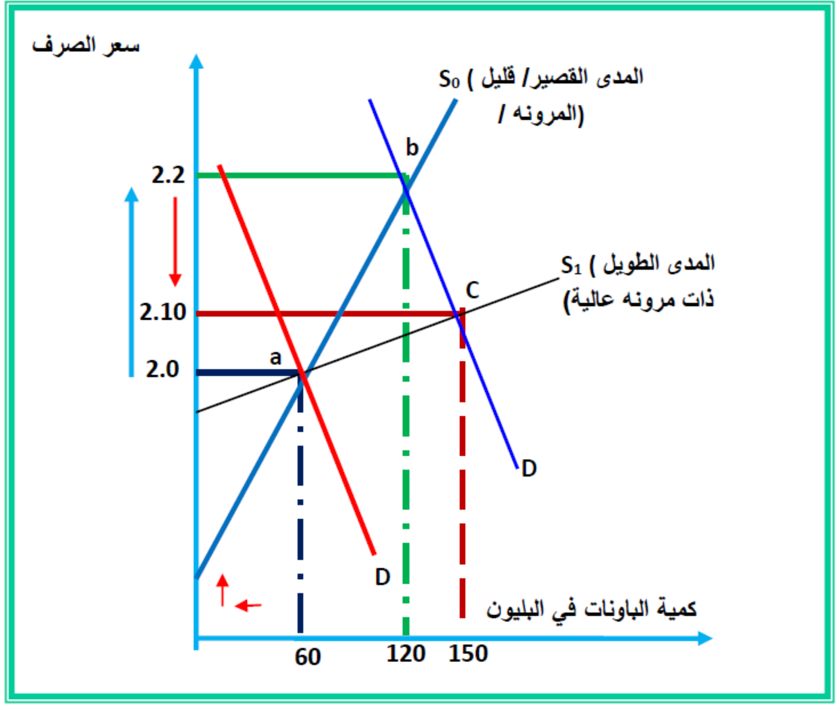
إن زيادة أسعار الفائدة في الولايات المتحدة سوف تؤدي إلى زيادة تدفق وعرض اليورو إلى داخل الولايات المتحدة مما يؤدي إلى رفع سعر صرف الدولار/اليورو (زيادة قيمة الدولار) أي تدفع وحدات أقل من الدولارات للحصول على نفس الوحدة من اليورو (Appreciates) مما يؤدي إلى انتقال منحنى عوائد الدولار العمودي إلى اليمين ، حيث أن العوائد المتوقعة من اليورو/الدولار سوف تنخفض كنتيجة لزيادة عرض اليورو في السوق الأمريكي حيث نحص على نقطة توازن أخرى هي (τ4) عند سعر صرف أقل هو ($E^3\$/i$) وهو أعلى من معدل التوازن الأولي في المدى القصير حيث التوازن عند (τ1) وهذه الزيادة بين (τ4،τ1) هي نتيجة لزيادة مستوى الأسعار وأسعار الصرف المترتبة عن زيادة عرض النقد .

7.5 أسعار الصرف المتطرفة في المدى القصير Over Shoot Exchange Rate

التغير في ظروف وأحوال السوق المستقبلية سوف يؤدي إلى تذبذب أسعار الصرف في المدى القصير وتقييم العملة بأعلى من سعرها الحقيقي . مثلاً الإعلان عن تغيرات متوقعة في نمو عرض النقد من قبل البنك المركزي ، أو الإعلان عن حدوث تغيرات في الضرائب المتوقعة على تراجع الإنفاق سوف تؤدي إلى تغيرات في توقعات الأفراد حول أسعار الصرف المستقبلية ، مما يقود إلى تغيرات مباشرة في توازن أسعار الصرف الحالية . إن التغيرات المتعاقبة في السياسة النقدية والمالية تساهم في تذبذب أسعار الصرف المستقبلية في نظام السوق مما يؤدي إلى ظاهرة التطرف(الغموض) في تحديد أسعار الصرف ويعرف التطرف (Over Shoot) استجابة سعر الصرف في المدى القصير للتغيرات (بالصعود والهبوط) (Depreciation and Appreciation) ، في ظروف السوق بنسبة أكبر Grater من الاستجابة للتغيرات في المدى الطويل .التغيرات في أحوال السوق تكون لها تأثيرات إضافية أوسع في المدى القصير على أسعار العرض كما موضح في الشكل (5-7).

ان ظاهرة أسعار الصرف المتطرفة مهمة جداً لكونها توضح لماذا تتذبذب أسعار الصرف (هبوط وصعوداً) بشكل سريع من يوم إلى أخر ؟. يمكن توضيح أسعار الصرف المتطرفة بواسطة استجابة اتجاهات المرونة والتي تكون صغيرة في المدى القصير عنها في المدى الطويل . بالعودة إلى الشكل (5-6) ، فإن عرض وطلب الباون S_0، D_0 وان سعر الصرف يتحدد عند 2$ ، إذا زاد الطلب على الباون إلى D_1 ، فإن سعر الصرف الدولار سوف ينخفض إلى 2.20$ للباون الواحد في المدى القصيرعند انخفاض قيمة الدولار فإن الصادرات الأمريكية ستصبح أرخص في بريطانيا مما يؤدي إلى زيادة الكمية المطلوبة من السلع الأمريكية، عرض الباون ، ومع مرور الفترة الزمنية فإن كمية الصادرات سوف تزداد مع زيادة كمية الباونات المعروضة ، مما يؤدي إلى زيادة في مرونة عرض الباون في المدى الطويل عنها في المدى القصير، كما موضح في منحنى العرض S_1 وبإتباع زيادة الطلب على الباون إلى D_1 فإن معدل سعر التوازن في المدى الطويل سيحدد عند 2.10$ مقارنة بـ2.20$ في المدى القصير. وبسبب هذا الاختلاف **في (مرونة عرض وطلب) العملة فإن التغيرات في المدى القصير (صعوداً وهبوطاً) تكون أكبر منها في المدى الطويل.**

شكل(5-7) تأثير التغيرات الفجائية في أسعار الصرف في المدى القصير والطويل

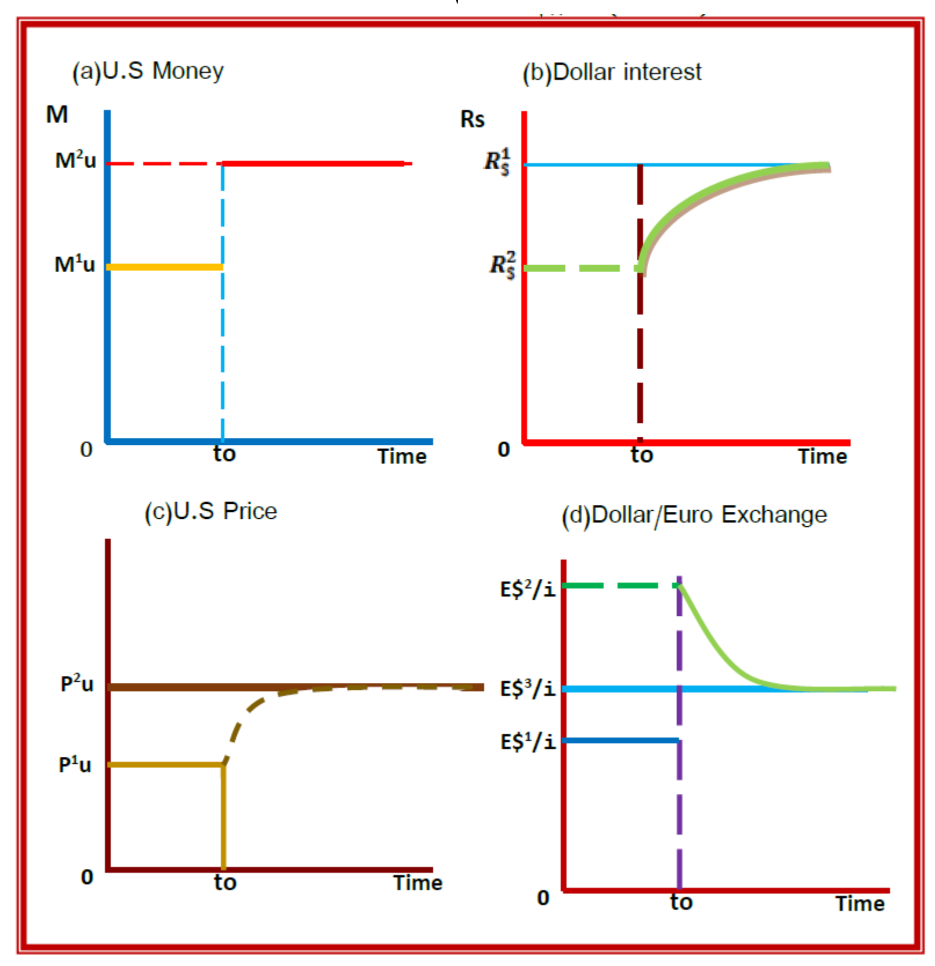


كما إن التطرف في أسعار الصرف يمكن أن يوضح أيضاً بحقيقة ان أسعار الصرف تتجه لأن تكون أكثر مرونة مقارنة بالأسعار الأخرى . معظم الأسعار التي يتفق عليها بواسطة العقود طويلة الأجل (أجور العمال مثلاً) لا تستجب مباشرة لتغيرات الظروف في السوق ، بينما أسعار الصرف تبدو أنها حساسة جداً لظروف العرض والطلب في السوق كما أن أسعار كافة العناصر تتجه إلى التوازن طويلة الأجل بشكل أكثر بطأً مقارنة بالتغيرات في أسعار الصرف تجاه التوازن في المدى الطويل .

ظاهرة التقييم المفرط (Over Shoot)في أسعار الصرف في المدى الطويل :-

يمكن توضيح الزيادات الحاصلة في المدى الطويل منفردة حسب الشكل(5-7-1) والمتضمن لأشكال (c) الزيادة في مستوى الأسعار ، (d)الزيادة في سعر الصرف ، الزيادة في عرض النقد (a) و (b) الزيادة في سعر الفائض . عندما يزداد النقد في الفترة to كما هو الحال في (a) ، فإن أسعار الفائدة في الشكل (b) ، مستوى الأسعار في الشكل (c) وأسعار الصرف في الشكل (d) سوف تتحرك لتحقيق التوازن في المدى الطويل ، ولكن التأثير الأولي لهذه الزيادة ، سوف تؤدي إلى قفزة في أسعار الصرف من **E$/i** إلى **$E\$^2/i$** ولكنه يعود إلى الانخفاض التدريجي في المدى الطويل ليصل إلى **$E\$^3/i$** ونلاحظ من الرسم ما يلي:

شكل (5-7-1) التقييم المفرط لاسعار الصرف



إن التخفيض في استجابة قيمة السعر **هو أكبر في المدى القصير منه في المدى الطويل** وهو ما يعرف Over Shoot ويعتبر فهم هذه الظاهرة من الأمور المهمة كونها توضح لنا لماذا أسعار الصرف تتغير بسرعة من يوم إلى أخر .

8.5 العلاقة بين اسعار الصرف وميزان المدفوعات

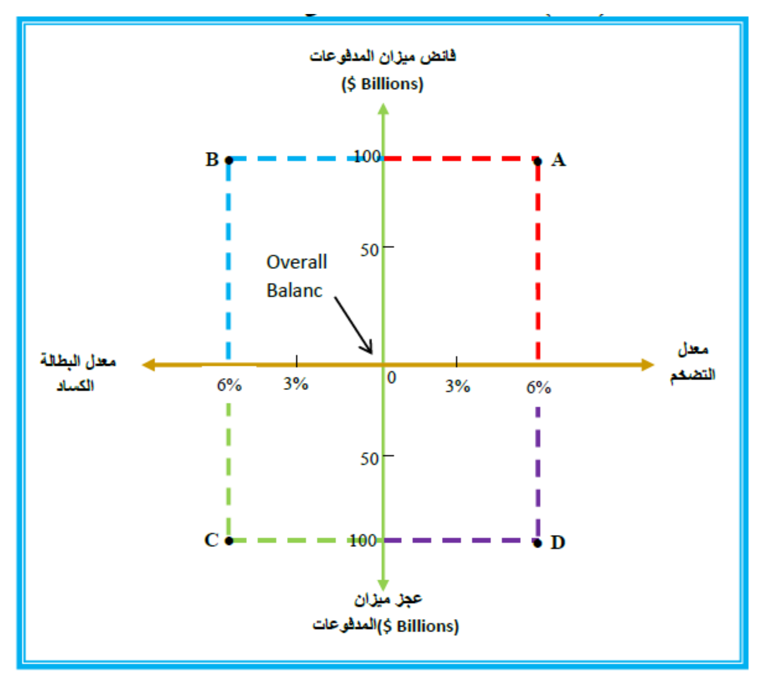
ان سياسات التمويل والانفاق الحكومي يمكن ان تساعد على تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات، وهذه السياسات مصممه بالاساس لقياس الدور المباشر للقطاع الخارجي على ميزان المدفوعات، والدور غير المباشر (الثانوي) على القطاع الداخلي. ولتوضيح ذلك نفترض ام اقتصاد دولة ما يعاني من حالة عدم توازن في الميزان، ولنفترض في جانب العجز مع الكساد في النقطة (C)، فان تخفيض اسعار الصرف Depreciation or Devaluation العملة المحلية سوف يؤدي الى انخفاض الاسعار المحلية ثم زيادة قدرتها على المنافسة في الاسواق الدولية وبالتالي زيادة معدل الصادرات

وتخفيض الواردات التي تؤدي الى تخفيض العجز في الميزان التجاري ومن ثم العجز في ميزان المدفوعات، وفي نفس الوقت فان زيادة تدفقات العملة الاجنبية الى داخل البلد نتيجه لزيادة معدل التصدير ستؤدي الى زيادة ايرادات الدولة ثم زيادة الانفاق الكلي وزيادة التسغيل ومزيدا من الانتاج وهكذا. فتخفيض قيمة العملة المحلية ترتب عليه اثار خارجية وداخلية ادت الى اعادة تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات. والحالة بالعكس، اذا كان الاقتصاد يعاني من حالة فائض في ميزان المدفوعات مع التضخم والذي يقع في الحالة A في الشكل(1-5-7)، فان احد الحلول امام راسمي السياسات الاقتصادية ومتخذي القرار لتخفيض معدلات التضخم هو رفع قيمة العملة المحلية Appreciation or Evaluation حيث يؤدي الارتفاع في اسعار الصرف الى تخفيض المبيعات في الخارج وإنخفاض عوائد النقد الاجنبي والايرادات الحكومية والانفاق الكلي والتي تؤدي الى تخفيض معدلات التضخم وعودة الميزان الى التوازن.

ان النتيجه المهمة هي ان سرعة تحقيق التوازن في الداخل والخارج تعتمد على سرعة ودقة تكيفات أسعار الصرف والتي تعتمد على حجم التعاون العالمي والتبادل التجاري بين الدول ودرجة الانفتاح الاقتصادي وذلك لعدة اسباب:

- ان انخفاض قيمة عملة معينه تعني ارتفاعها بالنسبة للشركاء التجاريين ، فلو انخفض الدولار بنسبه 30% فهذا يعني اعانات داخلية بنسبه 30% على الصادرات و30% ضرائب على الاستيرادات.
- ان هذا التغيير سيؤدي الى اثار داخلية وخارجية على الدول الاخرى التي لديها علاقات تجارية مع امريكا ، مما يؤثر على تبادل السلع والخدمات، وحركة عناصر الانتاج بين الدول.
- على المستوى الدولي فأن الدولة الواحدة لاتستطيع الوصول الى التوازن العام في ميزان المدفوعات بالاعتماد على ذاتها او ادوات سياستها منفردة، لان الدول الاخرى ممكن ان تمارس سياسات مضادة مثل فرض رسوم كمركية او وضع حصص للاستيراد او تغير اسعار صرفها مما يؤدي الى اثار معاكسة على ميزان مدفوعات الدولة كما حدث بالحرب الاقتصادية ابان الكساد العالمي 1930.

شكل(5-8) تاثيرات اسعار الصرف على ميزان المدفوعات

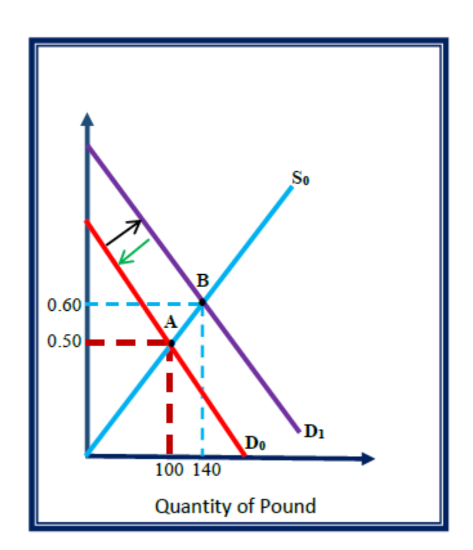


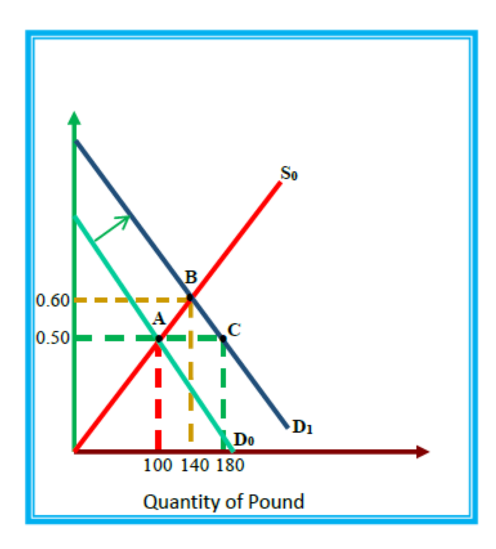
9.5 ادارة اسعار الصرف في المدى القصير والطويل

تهدف عملية ادارة اسعار الصرف العائمة الى دمج اسعار الصرف المحددة بواسطة السوق المحلية مع اسعار الصرف الخارجية من اجل تحقيق اقصى المنافع والمزايا من اسعار الصرف العائمة واسعار الصرف الثابته، باستخدام ادارة التعويم ، فان تدخل السوق سوف يستخدم لتحقيق الاستقرار في اسعار الصرف في المدى القصير، بينما في المدى الطويل فان ادارة التعويم سوف تدفع قوى السوق لتحديد سعر الصرف الملائم. ولتوضيح الية العمل نفترض وجود دولتين بريطانيا والولايات المتحدة كما في الشكل(5-9-a) ، عرض وطلب العملة البريطانية موضح بالمنحنيات D_0, S_0 سعر الصرف التوازني سيكون 0.50$ نفترض ان حدوث زيادة دائمة في الدخل الحقيقي للولايات المتحدة والذي ترتب عليه زيادة الطلب على النستله البريطانية مما يؤدي الى زيادة الطلب على الباون من D_0 الى D_1 وبسبب ان هذا هو طلب دائمي طويل الاجل فان قوة السوق سوف تقوم باعادة تكييف اسعار الصرف الجديدة . زيادة الطلب ستؤدي الى زيادة الكمية المطلوبة الى 180 باون، مع تزايد الكمية المعروضة الى 140 وحده مما يؤدي الى ارتفاع أسعار صرف الباون الى 0.60 $، والذي

عنده يتساوئ عرض وطلب الباون البريطاني. بينما يوضح الشكل b تحركات الطلب في المدى القصير، حيث نفترض ان المستثمر الامريكي زاد طلبه على الباون البريطاني لشراء الاسهم والسندات البريطانية والاستفادة من فرق اسعار الفائدة بين البلدين، ان هذه الزيادة ستؤدي الى انتقال منحنى الطلب من D_0 الى D_1 وبالتالي ارتفاع اسعار الصرف 0.50 الى 0.60$.

الشكل (9-5) التغيرات في المدى (b) **الشكل (9-5) التغيرات في المدى الطويل (a)**





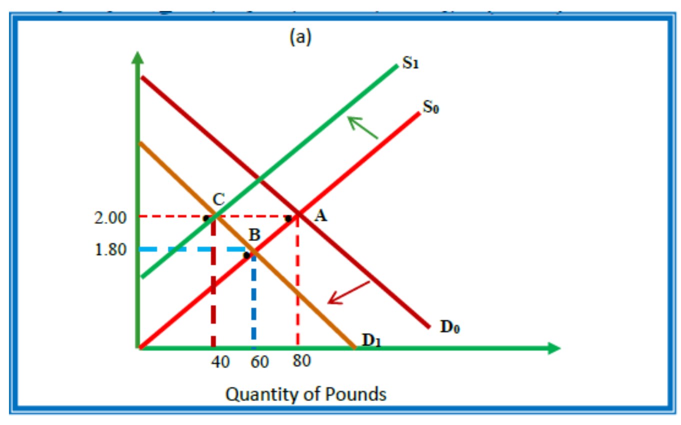
نفترض بعد عدة اسابيع انخفاض اسعار الفائدة البريطانية مما يؤدي الى انخفاض وعودة منحنى الطلب الى مكانه الاصلي D_0 وعودة اسعار الصرف الى مستواها السابق0.50 $. يعتبر التقلب السريع في اسعار الصرف من اهم مساؤى نظام اسعار الصرف المعوم حيث يؤدي الى زيادة عدم التوقع في ارباح التجارة الخارجية ويعوق من انسيابية تدفق رؤوس الاموال الدولية. ويقوم البنك المركزي بالتوسط لتعديل هذه الاختلالات الوقتية من اجل اعادة التوازن في المدى الطويل عن طريق بيع الاحتياطات من الباون وزيادة العرض لمقابلة الزيادة في الطلب، وهو بذلك يتحمل اعباء عدم التوقع في اسعار الصرف هادفا بذلك اعادة توفير التحويلات الخاصة بالتجارة الخارجية. والسؤال هنا كيف او ما هي الادوات التي يستخدمها البنك المركزي للمحافظة على استقرار اسعار الصرف؟ ان احدى اهم الوسائل هي السياسة النقدية Monetary Policy والتي تتضمن الجمع بين اتجاهين:

✓سياسة نقدية توسعية مضادة لتصاعد اسعار الصرف

✓سياسة نقدية تقشفية مضادة لتخفيض قيمة العملة

ولملاحظة الية هذه السياسه نلاحظ الشكل(5- 9-a) ، نفترض ان سوق الصرف الاجنبي في الولايات المتحدة حيث ان الطلب على الباون يحدد بواسطة عرض وطلب الباون في السوق الامريكية D_0, S_0 والذي بتقاطعهما يحدد سعرصرف الباون عند 2$. نفترض ان الطلب على الانتاج البريطاني انخفض مما ادى الى تراجع منحنى الطلب الى D_1 عند نقطة تقاطع جديدة وهي 1.8$ لكل باون وهذا يعني انخفاض سعر صرف الباون تجاه الدولار ، ولمواجهة هذا الارتفاع في قيمة الدولار ، فان البنك المركزي سوف يتدخل عن طريق زيادة عرض النقد في الولايات المتحدة والذي سيؤدي الى انخفاض سعر الفائدة في المدى القصير وبالتالي انخفاض الطلب الخارجي على الاسهم المالية الامريكية وسيقل عرض الباون في سوق الصرف الاجنبي لشراء الدولار وبالتالي انتقال عرض الباون الى اليسار الى S_1، ويعود سعر صرف الدولار الى مستواه الاولي عند 2$ للباون، حيث ادت السياسة النقدية التوسعية الى اتجاهات مضادة لتصاعد قيمة الدولار الامريكي .

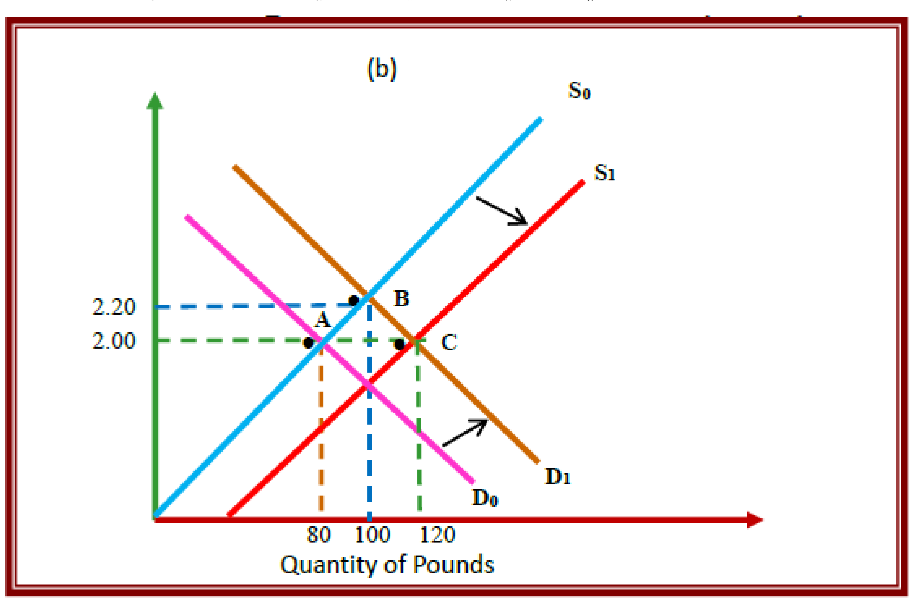
الشكل (5-9-a) تاثيرات السياسة النقدية التوسعية على اسعار الصرف



نفترض الان الحالة المعاكسة ، في حالة حدوث زيادة وقتية في اسعار الفائدة البريطانية والتي سببت زيادة طلب المستثمرين الامريكين على مزيدا من الباون لشراء كميات اضافية من الموجودات الاسهم والسندات البريطانية، مما يؤدي الى زيادة الطلب على الباون من D_0 الى D_1، وفي حالة غياب تدخل البنك المركزي فان سعر صرف الباون سوف يزداد من 2$ الى 2.20$، وهذا يعني ان الدولار قد انخفضت قيمته تجاه الباون Depreciated ولإيقاف هذا التدهور في قيمة الدولار فان البنك المركزي سوف يتدخل ويتبع سياسه تقشفية بتخفيض عرض النقد في الولايات المتحدة مما يؤدي الى زيادة اسعار الفائدة والذي بدوره سيجذب مستثمرين بريطانين للاستثمار والاستفادة من فروق اسعار الفائدة

بين البلدين، والذي يؤدي الى زيادة عرض الباون في سوق الصرف الاجنبي من S_0 الى S_1 وبالتالي عودة اسعار الصرف الى مستواها السابق عند 2$ لكل باون.

شكل(5-9-b) تأثيرات السياسة النقدية التقشفية على أسعار الصرف

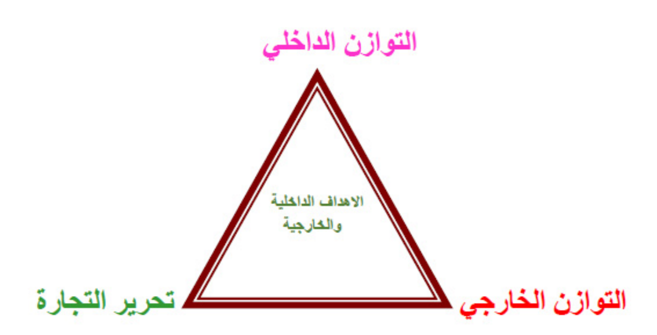


10.5المثلث الصعب

من الاسئلة المهمة في السياسة الاقتصادية الدولية هي هل بامكان الدولة ان تحصل آنيا على اهداف متعددة تحقق (التوازن الداخلي والتجارة الحرة والتوازن الخارجي)، حيث يعكس الهدف الاول معالجة عدم التوازن في الاستخدام والطلب الكلي والعرض الكلي، بينما يتضمن الهدف الثاني جعل التجارة حرة وتلقيص القيود على التجارة الخارجية والحركة الدولية لراس المال وهي اهم اهداف صندوق النقد الدولي والبنك الدولي والغات .بينما يسعى الهدف الثالث تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات باسعار صرف ثابته او تدخلية.

ان تحقيق هذه الاهداف مجتمعة من الصعب بمكان وذلك ان اي بلد لا يمتلك الادوات الكافية لتحقيقها مجتمعة او سياسات الدول الاخرى تمنع انجاز مثل هذه الاهداف، فمثلا تحقيق التوازن الداخلي يتطلب من الدولة ان تتحرك بعيدا عن حرية التجارة وذلك باللجوء الى تقييد الاستيرادات وبالتالي تواجه مشكلة عدم توازن في ميزان المدفوعات، او اذا اراد البلد ان يصل لهدف التشغيل الكامل فان ذلك يتطلب زيادة الانتاج وزيادة الاستيرادات وبالتالي حصول عدم توازن خارجي.

اذن المشكلة يمكن حلها عن طريق التحرك السليم على جوانب المثلث دون التخلي عـن اي مـن المنـافع وذلك يعتمد عـلى التفاعـل بـين كافـة قطاعـات الاقتصـاد بحيـث يـتم تحقيـق اقصى المنـافع الخارجيـة والداخلية بأقل التضحيات الممكنه.



الفصل السادس: ميزان المدفوعات

Balance of Payment

1-6 ماهية ميزان المدفوعات

ميزان المدفوعات Balance of Payments: هو بمثابة الحساب الـذي يسـجل قيمـة الحقـوق والـديون الناشئة بين بلد معين و العالم الخارجي، وذلك نتيجة المبادلات والمعاملات التي تنشأ بين المقيمين في هذا البلد و نظرائهم بالخارج خلال فترة زمنية عادة ما تكون سنة. كـما يمكـن تعريفـه بأنـه سـجل لحقـوق الدولة وديونها خلال فترة معينة. وهو عبارة أيضا عن تقدير مـالي لجميـع المعـاملات التجاريـة والماليـة التي تتم بين الدولة والعالم الخارجي خلال فترة زمنية معينة غالبـا مـا تكـون سـنة. ولميـزان المـدفوعات أهمية كبيرة لأنه من خلال دراسة مفرداته يعكس درجة التقدم الاقتصادي في هذا البلـد، و يمكننـا مـن تحديد مركزه المالي بالنسبة للعالم الخارجي، لذلك فإنه غالبًا ما يطلب صندوق النقد الدولي مـن جميـع أعضائه تقديم موازين مدفوعاتها سنويًا، لأن هذا الميزان من أهم المؤشرات دقـة في الحكـم عـلى المركـز الخارجي للعضو.

وكلمة ميزان تشير إلى توازن بين شيئين، بين الجانب الدائن والجانب المدين، أي بين الجانب الذي تندرج تحته كافة المعاملات التي تحصل الدولة من خلالها على إيرادات مـن العـالم الخـارجي، والجانـب الـذي تنطوي تحته جميع المعاملات التي تؤدي الدولة من خلالها مدفوعات للعالم الخـارجي. وتواجـه عمليـة تسجيل العمليات الاقتصادية على ميزان المدفوعات صعوبات مثل مشـكلة التفريـق بـين المقـيم و غـير المقيم، واختلاف أسس حساب القيم الدولية و مشكلة التوقيت.....إلخ.

2-6 الصفقات الاقتصادية

يقصـد بالصـفقات الاقتصـادية كـل عمـل يترتـب عليـه انتقـال الحقـوق المتعلقـة بالسـلع والخـدمات الاقتصادية من شخص إلى آخر سواء كان هذا الانتقال بعوض أم بغـير عـوض، وسـواء وقـع عـلى السـلع والخدمات المتحصلة من الإنتاج الجاري أم المـاضي بمـا في ذلـك حصـائل العمـل ورأس المـال والصـفقات الاقتصادية إما أن تكـون فعليـة وإمـا محتسـبة، والمثـال التقليـدي عـلى الصـفقات المحتسـبة في ميـزان المدفوعات هو قيمة إيجار الأبنية التي تملكها الدول الأجنبية في البلد المعني كعقارات لها، فهذه القيمة بالرغم من أنها لا تدفع فعلاً يجب احتسابها في إطار ميزان المدفوعات.

تصنيف الصفقات الاقتصادية

تصنف الصفقات الاقتصادية الى خمسة أقسام أساسية:

ـ شراء السلع والخدمات وبيعها مقابل النقد والأصول المالية.

ـ المقايضة أو تبادل السلع والخدمات مقابل النقد والأصول المالية.

ـ تقديم السلع والخدمات، أو الحصول عليها من دون مقابل وكمنحة عينية.

ـ تقديم الأصول المالية أو الحصول عليها من دون مقابل وذلك كتقديمها لدفع ضريبة أو هدية.

ـ تبادل النقد والأصول المالية مقابل المالية.

أما المقيمون فهم الأفراد الذين يعيشون دائماً في البلد المعني ويستمدون أسباب رزقهم منه سواء أكانوا مواطنين من جنسية ذلك البلد أم لا. وكذلك المؤسسات الحكومية المركزية والمحلية والبلديات والهيئات العامة المختلفة والمشروعات والمؤسسات الاقتصادية، وفروع المؤسسات الأجنبية ما دام أنها تتمتع باستقلال مالي وإداري عن المؤسسة الأم. ويعدّ غير مقيم الأفراد والمؤسسات والشركات العائدون للبلدان الأخرى والمقيمون فيها.

تسجيل الصفقات في ميزان المدفوعات

يسجل ميزان المدفوعات جميع التعاملات بنوداً موجبة أو سالبة وفق القاعدة الآتية:

إذا أدى التعامل إلى كسب عملة أجنبية للدولة المعنية فإنه يدعى رصيداً دائناً ويسجل بنداً موجباً، أما إذا أدى التعامل إلى إنفاق عملة أجنبية فيدعى رصيداً مديناً ويسجل بنداً سالباً، وعلى هذا تسجل الصادرات بنداً موجباً أي دائنة، وتسجل الواردات بنداً سالباً أي مدينة. والسبب في ذلك أن الصادرات تجلب عملة أجنبية لذلك فهي دائنة، أما الواردات فتتطلب إنفاق عملة أجنبية لذلك فهي مدينة.

3-6 مكونات ميزان المدفوعات:

ينقسم ميزان المدفوعات الى قسمين رئيسين هما : **ميزان المعاملات الجارية وميزان المعاملات الراسمالية** وسنحاول القاء الضوء على كل منهما:

1.3.6 ميزان المعاملات الجارية : ويتكون من **ميزان المعاملات المنظورة او الميزان التجاري وميزان المعاملات غير المنظورة او الخدمات وحساب التحويلات**

3.6. 1.1 الميزان التجاري: ويتضمن تسجيل لحركة تبادل السلع بين الدولة والعالم الخارجي، وتعد الصادرات والاستيرادات اهم بنوده حيث تقيد الصادرات في الجانب الدائن بينما تقيد الواردات في الجانب المدين من الميزان. تتحدد قيمة الصادرات على اساس ثمنها في ميناء التصدير فوب(FOB Free on Boarding) اما الواردات فتحدد قيمتها على اساس ثمنها في ميناء التصدير مضافا اليها تكاليف النقل والتامين عليها حتى وصولها ميناء الاستيراد (سيف CIF Cost, Insurance, Freight)

6.3. 1. 2 ميزان الخدمات: وتشمل الخدمات التي يؤديها المقيمين في الدولة للمقيمين في الخارج تقيد في الجانب الدائن، بينما تقيد الخدمات التي يؤديها غير المقيمين للمقيمين في الجانب المدين ومن اهم بنودها: **النقل** البحري والجوي والبري. **التامين** على البضائع وعلى الحياة وعلى السفن والطائرات التي يدفعا كلا الطرفين. **حقوق الملكية** التجارية والصناعية والفنية: وتشمل المبالغ المدفوعة مقابل الحصول على الاذن في استخدام الاختراع الجديد او الاسم التجاري الاجنبي والحصول على تراخيص الماركة التجارية وغيرها من الابتكارات والاختراعات. **السياحة:** وتشمل انفاق المقيمين في الدول الاخرى مقابل الخدمات الساحية التي يحصلون عليها كالاقامة في الفنادق ودخول المتاحف وغيرها. **عوائد الاستثمار:** الدخول التي يحصل عليها المقيمون من وراء استثمار اموالهم في الدول الاجنبية حيث تعتبر الدخول التي يحصل عليها المقيمون سواء هلى شكل ريع (ناتج الارض) او الارباح (ناتج التنظيم) او الفائدة (ناتج راس المال) اضافة ايجابية تسجل في الجانب الدائن من ميزان المدفوعات الوطني وعلى العكس تسجل في الجانب المدين الدخول التي يحصل عليها غير المقيمين من وراء استثماراتهم في الدولة. **النفقات والتحصلات الحكومية**: حيث يقيد في الجانب المدين النفقات الحكومية في الخارج مثل نفقات البعثات الدبلوماسية والثقافية والتجارية وبالعكس في الجانب الدائن.

ميزان التحويلات: يتعلق هذا الحساب بمبادلات تمت بين الدولة والخارج بدون مقابل اي انها عمليات غير تبادلية مثل الهبات والمنح والهدايا والمساعدات واي تحويلات اخرى من المنظمات الدولية سواء اكانت نقدية ام عينية، كما تشمل المبالغ التي يحولها العاملون في الخاج الى ذويهم المقيمين في الدولة.

2.3.6. ميزان المعاملات الراسمالية: يتضمن حسابي **روؤس الاموال طويلة الاجل وقصيرة الاجل** وسنتعرض لهما تباعاً:

حساب الدخل :حساب الدخل يحسب أساساً الدخل من الاستثمارات من Dividends والفائدة على الإئتمان ودفعات الضرائب الأجنبية.

التحويلات أحادية الجانب :التحويلات أحادية الجانب Unilateral Transfers عادة ما تتم بين أطراف خاصة. فعلى سبيل المثال، المكسيك لديها فائض كبير من التحويلات من الولايات المتحدة يرسلها العمال المهاجرين لذويهم في المكسيك. الهند لديها أكبر فائض تحويلات في العالم.

حساب رأس المال : يتألف الحساب الرأسمالي والمالي من الاستثمارات المباشرة كشراء معامل أو عقارات، أو غير مباشرة كشراء سندات أو أسهم وكذلك القروض الطويلة أو القصيرة الأجل.

ميزان روؤس الاموال طويلة الاجل: وتشمل كافة العمليات التي تؤدي الى دخول الموارد المالية طويلة الاجل الى الدولة، بينما تقيد الاموال الخارجه منها في الجانب الدائن. واهم بنوده:

2.3.6. 1 الاستثمار الاجنبي Foreign Investment

عرّف صندوق النقد الدولي الاستثمارالأجنبي : بأنه الاستثمار الذي يهدف الى الحصول على منفعة دائمة من قبل كيان أو شخص مقيم في اقتصاد معين في مشروع موجود في اقتصاد آخر . ينشأ هذا الاستثمار نتيجة انتقال أموال أجنبية من دولة أو مجموعة من الدول الى دولة أو دول أخرى بهدف تحقيق أرباح من خلال امتلاك مشاريع وتشغيلها وإدارتها, ويأخذ أشكالاً متنوعة فقد يتخصص بجزء من عمليات الانتاج أو التملك الكلي أو الجزئي لمشروع معين أو شراء أصول وموجودات أجنبية مع امتلاك الحق في إدارتها.

الاستثمار الأجنبي المباشر Foreign Direct Investment

وهو استثمار حقيقي على شكل انشاء مصانع أو شراء أراضٍ، وغالباً مايأخذ شكل فتح فروع أجنبية داخل الاقتصاد الوطني أو شراء حصة من مشروع وطني، يتم هذا الاستثمار بهدف اكتساب وتحقيق مصلحة دائمة وله دور فعال في إدارة منشأة ما، وتمنح معظم الدول حق تملك هذا النوع من الاستثمارات بنسبة تتراوح مابين (10%-51%) لمالكين أجانب.

الاستثمارات الأجنبية غير المباشرة Foreign Indirect Investments

وتسمى أيضاً بالحقيبة الاستثمارية Portfolio Investment التي تعني امتلاك الافراد أو الهيئات أو الشركات للأوراق المالية دون ممارسة أي نوع من الرقابة أو المشاركة في تنظيم وادارة المشروع الاستثماري مالياً. أو يقصد بها شراء الاسهم والسندات الصادرة في البلد المضيف عن طريق مؤسسات واشخاص لايقيمون في ذلك البلد، وأن تداول ملكية الأسهم والسندات في البلد المصدر لها بين اشخاص ومؤسسات من خارج ذلك البلد يعد تغييراً في الارصدة المالية لتلك المؤسسات فقط،

وتستند عمليات التداول على توازنات سعر الفائدة وتغييرات سعر الصرف ، حيث يمثل السند مستند مديونية طويلة الأجل تصدره المنشآت ويعطي لحامله الحق في الحصول على القيمة الاسمية للسند في تاريخ الاستحقاق فضلاً عن سعر فائدة دوري يتمثل في نسبة مئوية من القيمة الاسمية، ويتخذ السند قيمة سوقية قد تزيد أو تقل أو تساوي القيمة الاسمية له بينما يمثل السهم العادي مستند ملكية له (قيمة أسمية وقيمة سوقية) وتتمثل القيمة الاسمية للسهم في القيمة المدونة على قسيمة السهم، أما القيمة السوقية للسهم فتتمثل في قيمة حقوق الملكية ، وهو الاخطر من الاستثمارات المباشرة لانه يتميز بحركة دائمة وسريعة وبكميات هائلة نحو الاسواق التي تتسم بالانتعاش وسرعان ما يمتص رحيقها ويذهب بسرعة نحو انشطة واسواق اخرى اكثر ربحا.

القروض الأجنبية Foreign Loans

هي الأموال التي تقدمها جهات إقراضية أجنبية الى دولة ما، هذه الجهات قد تكون ثنائية حكومية Bilateral أو مصادر متعددة مثل الهيئات الدولية أو الاقليمية Multilateral ومنها صندوق النقد الدولي والبنك الدولي وبنوك التنمية الدولية .

وتقسم القروض الأجنبية الى نوعين رئيسين :

قروض عامة Public Loans : وهي التدفقات المتعلقة بالمصادر الرسمية التي يمكن أن تكون إما مؤسسات حكومية أو هيئات تابعة لها أو هيئات اقليمية أو دولية، **وقروض خاصة** Private Loans : وهي رؤوس أموال أجنبية مملوكة بشكل رئيس للمؤسسات الخاصة والبنوك التجارية والشركات متعددة الجنسيات، وقد تكون قروضاً قصيرة الأجل أو طويلة الأجل وتنتقل سعياً لتحقيق ارباح أو عوائد . وقد قسم البنك الدولي القروض الأجنبية استناداً لفترة السداد الى نوعين رئيسين هما: أ) القروض الخارجية قصيرة المدى : التزامات يستحق سدادها في سنة واحدة أو اقل . ب) القروض الخارجية متوسطة وطويلة المدى : التزامات يمتد أجل سدادها مابين سنة وخمس سنوات، وفي كلا النوعين يكون التسديد حسب شروط الاتفاق .

المنح والمساعدات الأجنبية Grants And Foreign Assistance

المساعدات الرسمية التنموية Official Development Assistance هي جزء من التمويل الرسمي للتنمية الذي تحصل علية الدول النامية من الدول المتقدمه والمنظمات الدولية وهي على عدة انواع من اهمها الاعانات الماليةSubsidies والمنح Grants . فالاولى هي أموال نقدية أو عينية مقدمة للأغراض غير التجارية ولمواجهة ظروف طارئة، أو تعرف بأنها تحويلات جارية طارئة

مقدمة من قبل جهات حكومية الى المشاريع المتضررة نتيجة الكوارث الطبيعية أو البيئية أما الثانية وهي المنح فتكون على شكل هبات تقدمها الحكومات أو المنظمات الدولية بشكل تحويلات نقدية أو عينية، وقد تكون أيضاً على شكل مساعدات فنية تقدم إما بشكل مدفوعات مخصصة لشركات التأمين أو تعويضات وهي لاتشكل أي التزام مالي بالنسبة للجهة المتلقية وفق برامج المساعدات الدولية، إلاّ أنها تتصف بعدم انتظامها وعدم وضوح القواعد التي تمنح على أساسها. والحصيلة النهائية لميزان المدفوعات تكون اما فائض Surplusاو عجز Deficit في مجموع العمليات الجارية والراسمالية وهما يحددان واقعيا موقف دائنية او مديونية البلد تجاه العالم الخارجي.

4-6 طريقة عرض ميزان المدفوعات

إذن يمكن تعريف ميزان المدفوعات بانه جدول حسابي ذو جهتين تسجل في الجانب الايمن من المدفوعات وفي الجانب الايسر المقبوضات او الايرادات وهذا الجدول (6-1) الحسابي يوضح الطرق التي بواسطتها يتمكن البلد المعني من الحصول على العملة الاجنبية وذلك بواسطة الصادرات من السلع والخدمات ، اي كيف يستطيع الحصول على القوة الشرائية التي يمكن ان تستخدم في السوق الاجنبية والجانب الايمن من الجدول والذي يوضح كيف تصرف العملة الاجنبية وذلك كيف تستطيع استخدام القوة الشرائية على السلع الاجنبية والخدمات الخارجية. وهنا لا بد من استحضارشكل حسابي يعكس ميزان المدفوعات لبلد معين:

جدول (6-4) ميزان المدفوعات لبلد معين

المقبوضات	المبلغ / دينار	المدفوعات	المبلغ/ دينار
1) الصادرات من السلع	550	الواردات من السلع	800
2) الصادرات من الخدمات	150	الواردات من الخدمات	50
3)المقبوضات غيرالمنظورة (هدايا) تحويلات من الخارج	100	الواردات غير المنظورة (هدايا) تحولات من الخارج	80
4)المقبوضات الراسمالية (بيع الموجودات للاجانب)	200	مدفوعات راسمالية (شراء موجودات راسمالية)	200
المجموع الكلي	1000		1000

5-6 عوامل الصحة والخلل في المدفوعات

يبين ميزان المدفوعات ـ باعتباره يسجل الصفقات التي يكسب البلد المعني بموجبها قطعاً أجنبياً أو ديناً على العالم الخارجي، والصفقات التي ينفق هذا البلد بموجبها قطعاً أجنبياً أو يصبح بموجبها مديناً للعالم الخارجي ـ حالة توازن العلاقات الاقتصادية مع العالم الخارجي. فإذا كان ميزان المدفوعات خاسراً أو سلبياً فهذا يعني ازدياد مديونية البلد تجاه العالم الخارجي، وبالتالي ازدياد عرض عملته في الأسواق الدولية بأكثر من الطلب عليها؛ مما يؤدي إلى انخفاض قيمتها إذا كانت معومة في الأسواق وتتمتع بحرية الإدخال والإخراج.

أما إذا كان ميزان المدفوعات رابحاً أو إيجابياً فإن ذلك يعني ازدياد دائنية البلد المعني للعالم الخارجي، وازدياد الطلب على عملته بأكثر من عرضها؛ مما يؤدي إلى ارتفاع أسعارها في السوق الدولية.

وعلى هذا الأساس يظهر ميزان المدفوعات عوامل الصحة والخلل في الاقتصاد الوطني. فالاقتصاد السليم يتمتع بميزان رابح أو متوازن. أما الاقتصاد المريض فهو الذي يعاني العجز المستمر في ميزان مدفوعاته.

آليات التكييف والتعديل

ان الاقتصاديين المختصين بالتجارة الدولية يختلفون في توضيح وعرض اشكال ميزان المدفوعات لكل دولة ، إلا ان أراهم جميعا تكاد تتفق على عناصر اساسية مع وجود اختلافات بسيطه قد تتعلق بدمج بعض البنود التي يحتويها ميزان المدفوعات وهذة البنود الرئيسية هي:

اولاً: ميزان التجارة الخارجية والذي يشمل:-

1.الواردات والصادرات المنظورة (وهي الناجمة عن حركات السلع والاموال المختلفه)

2.الواردات والصادرات غير المنظورة (وهي الناجمه عن خدمات النقل والتامين وغيرها)

ثانياً: ميزان التحويلات، والمقصود بها الصادرات والواردات التي تكون على شكل مساعدات دولية او منح بدون مقابل او هبات والتعويضات والغرامات. ويتكون القسم الاخر من التحويلات من الاموال المستثمرة في الاجل القصير والطويل.

ثالثا": ميزان الذهب- ويشمل الصادرات والواردات الذهبية وهي خاصه بميزان استيراد وتصدير الذهب .

6-6 أنواع الاختلالات

الاختلال الموسمي : ويحدث في البلدان التي تعتمد صادراتها على منتجات موسمية في فترة معينة من السنة ، فيحدث مثلا في البلدان الزراعية التي تعتمد على محصول واحد كأهم صادراتها ،وبالتالي يكون اختلال ميزان المدفوعات في موسم ما بينما يعود التعادل خلال فترة معينة.

الاختلال الطبيعي (العارض) : ناجم عن أسباب طارئة أو عارضة سرعان ما تتلاشى لزوال الأسباب التي أفضت إلى حدوثه دون الحاجة إلى تغيير أساسي في الجهاز الاقتصادي للدولة ، وفي سياستها الاقتصادية كتعرض المحصول الزراعي لإحدى الكوارث في إحدى السنوات مما يقلل من حجمه أو من جودته وهو اختلال مؤقت يزول بزوال السبب الذي أوجده ويمكن مواجهته بالديون قصيرة الأجل أو الموارد الخاصة .

الاختلال الدوري: يحدث هذا الاختلال عادة في الدول الرأسمالية، إذ يرتبط بفترات الرخاء الاقتصادي فحدوث العجز أو الفائض يشكل اختلالا دوريا نسبة إلى الدورة الاقتصادية، وتساهم التجارة الخارجية بقسط كبير في انتقال هذه التقلبات من دولة إلى دولة أخرى.

الاختلال الاتجاهي : هو ذلك الاختلال الذي يظهر في الميزان التجاري على وجه الخصوص ويصيب عادة موازين مدفوعات الدول النامية ،باعتبار أنه خلال الفترات الأولى من التنمية يزداد الطلب على الواردات من المواد الأولية والتجهيزات الإنتاجية والسلع الوسيطة ، دون أن يقابل ذلك نفس الوتيرة من الصادرات ،وعندها يحدث الاختلال الذي يتم تسويته عن طريق تحركات رؤوس الأموال.

الاختلال المرتبط بالأسعار: قد يعود اختلال ميزان المدفوعات إلى العلاقة بين الأسعار الداخلية للدولة والأسعار الخارجية ،فارتفاع وانخفاض الأسعار الداخلية عن مستوى الأسعار الخارجية يؤدي إلى وجود فائض أو عجز في ميزان المدفوعات . أيا كان بين الاختلال المتصل بالأسعار فإنه يمكن علاجه بتعديل سعر الصرف، حيث يتناسب مع العلاقة بين الأسعار الداخلية والأسعار العالمية.

الاختلال الهيكلي (دائم): وينتج عن تغير أساسي في ظروف العرض والطلب في الداخل والخارج.

الاختلال الأساسي : ورد عن صندوق النقد الدولي أنه متى اقتنع الصندوق، بناء على طلب العضو أن ثمة اختلالا أساسيا ظاهرا أو مكبوتا في ميزان المدفوعات فإنه يجيز له تغيير سعر التعادل. وينتج من هذا أنه في حالة تغير سعر الصرف وكذا التجارة الخارجية فإن التوازن يكون ظاهريا فقط في ميزان المدفوعات، ويخفي وراءه اختلالا مكبوتا.

أسباب الاختلال : تمر الدول بظروف معينة من شأنها إحداث اختلال في موازين مدفوعاتها سواء في صورة عجز أو فائض وهذا الاختلال يأخذ صورة مختلفة بحسب مصدره والأسباب التي ينشأ عنها:

- عوامل لا يمكن توقعها أو التنبؤ بها ومعالجتها عن طريق التدخل الحكومي والسياسات النقدية والمالية كالتضخم والانكماش وانتقالهما من دولة إلى أخرى.

- إقدام الدول السائرة في طريق النمو على استيراد الآلات والتجهيزات المختلفة وغيرها من السلع والخدمات المختلفة ، حيث تقوم بتموينها بقروض طويلة الأجل معقودة مسبقا .

- أسعار الصرف الأجنبية ، حيث أنها تربط بين مستويات الائتمان في الدول المختلفة فإذا كان سعر الصرف مرتفعا بالمقارنة مع الأثمان السائدة فإننا سنقع في حالة فائض

- التغيير في ظرف العرض والطلب: فاكتشاف مادة أولية جديدة مثلا ، يؤدي إلى زيادة الطلب عليها بالمقارنة مع المادة التي كانت تستعمل سابقا ،كما حدث عند اكتشاف البترول في دول الخليج العربي .

إذا استمر العجز في ميزان المدفوعات لعدد من السنوات بسبب بعض الظروف الاقتصادية غير الملائمة التي تسيطر على النشاط الاقتصادي بصفة مستمرة فإنه يعادل لدى البلد عجزا دائما أو عجزا أساسيا ، حيث أن له بعض الجذور في النشاط الاقتصادي للبلد ، ونشاهد ظاهرة العجز الدائم أو الاختلال في موازين معظم البلدان المختلفة . وقد أمكن لبعض الدول المختلفة تغطية بعض العجز عن طريق الاقتراض طويل الأجل من الخارج. ان القصور الرئيسي في نظام النقد الدولي الحالي يجعل من الدول أن تكون غير مستعدة لقبول وسائل الموازنة التي يقتضيها هذا النظام ، فهي تعمل على تجميد وسائل العلاج والتقليل من آثارها .

7-6 ألية التكيف والتعديل

1-7-6 آلية التسوية التلقائية

يرى معظم الاقتصاديين في النظام النقدي الدولي أن غالبية الدول لا تقبل بوسائل الموازنة (التخفيض، التعويم... الخ) ،التي يقتضيها هذا النظام ، إذ تعمل على التجميد أو التقليل من تنفيذ البرامج المتفق عليها مع صندوق النقد الدولي ، مما يؤدي إلى استمرار الاختلال إضافة إلى التأثير على مستوى احتياطات الصرف والعملات الصعبة للدولة وفي حالة ما إذا كانت الدولة تعمل بنظام سعر الصرف الثابت , فهناك آليات تلقائية تتجه بميزان المدفوعات نحو التوازن.

6-7-2 آلية التسوية في ظل النظرية الكلاسيكية

تتلخص النظرية الكلاسيكية في أن تـوازن ميـزان مـدفوعات لدولـة مـا يـتم نتيجـة لتغـيرات الأسـعار في الداخل والخارج ، والأمر الذي يؤثر على حجم التصدير والاستيراد. وتقوم على الفرضيات التالية :

* ثبات أسعار الصرف.* حرية دخول وخروج الذهب وتحويله إلى عملات والعكس .

* حيادية النقود بحيث لا تؤثر على المتغيرات الاقتصادية بل فقط على مستوى أسعار السلع .

* مرونة أسعار الصادرات والواردات .* مستوى التشغيل الكامل وبالتالي يكون الدخل في أعلى مستوياته .* مرونة الطلب على السلع والخدمات المنتجة محليا والمستوردة من الخارج .

وتنطلق هذه النظرية من العلاقة الطردية بين الكتلة النقدية المتداولة وكمية الذهب ، إضافة إلى كـون أن أي تغير في الكتلة النقدية يؤثر على مستوى الأسعار ، فالفائض في ميزان المدفوعات تتولد عنه حركـة الذهب والاحتياطات النقدية الأخرى باتجاه الدولة صاحبة الفـائض لتسـويته ، وبالتـالي يرتفـع مسـتوى احتياطاتها الدولية ، مما يجعل مستوى الكتلة النقدية يرتفع هو الأخر مولدا في ذات الوقـت ارتفاعـا في الأسعار المحلية ، وبهذا تصبح أسعار الصادرات مرتفعة , مما يؤدي إلى انخفاض حجمهـا وارتفـاع حجـم الواردات ، ويستمر الوضع إلى أن يحـدث التـوازن في الميـزان ، أمـا في حالـة العجـز فتتولـد عنهـا حركـة للذهب والاحتياطات النقدية من الدولة صاحبة العجز باتجاه الخارج لتسـوية العجـز , وبالتـالي يـنقص مستوى احتياطاتها مما يجعل مستوى الكتلة النقدية يـنخفض هـو الأخـر ، مولـدا انخفاضـا في الأسـعار المحلية فينتعش حجم الصادرات وينخفض حجم الواردات ، مما يؤدي بالميزان إلى الميل للتوازن . ويميـز التقليديون والتقليديون الجدد بين ثبات أسعار الصرف وحرية الصرف ، حيث عنـد الثبـات فـإن أسـعار السلع والخدمات ، وكذا أسعار الفائدة الداخلية والخارجية هي التـي تقـوم بـدور إعـادة التـوازن ، وفي حالة حرية الصرف فأسعار الصرف هي التي تقوم بهذا الدور .

وقـد وجهـت انتقـادات لهـذه النظريـة تتمثـل أساسـا في أن فرضـياتها أصـبحت غـير مطابقـة للواقـع الاقتصادي الحالي ، كما يوجد تناقض بين تحقيق الاستقرار في الأسعار الداخلية وتوازن ميزان المـدفوعات ، وقد استمر العمل بهذه النظريـة حتـى الحـرب العالميـة الثانيـة إلى أن أتى العـالم الاقتصـادي - كينـز - بنظرية الدخل وفسر كيفية إعادة التوازن عن طريق تغيرات الدخل .

3-7-6 آلية التسوية في ظل النظرية الكينزية :

ومضمون هذه النظرية أن الاختلال في العلاقات الاقتصادية الدولية يؤدي إلى إحداث تغيرات في حجم الدخل القومي والتشغيل في كل دولة من الدول التي أصابها الاختلال . تعتمد النظرية الكنزية في تحليلها لتوازن ميزان المدفوعات على فكرة أساسية ، وهي أن الاختلال يؤدي إلى تغيير حجم الدخل الوطني ومستوى التشغيل ، معتمدة في ذلك على الميل الحدي للاستيراد ومضاعف التجارة الخارجية ، فعن طريق المضاعف تؤثر الصادرات على مستوى الدخل ، وهذا الأخير يؤثر على مستوى الواردات عن طريق الميل الحدي للاستيراد ، وترتكز هذه النظرية على الفرضيات التالية :

* الدخل الوطني يستقر عند مستوى أقل من التشغيل الكامل للموارد .

* الأسعار مرنة وتكون في اتجاه تصاعدي فقط.

وفي تفسيره للتوازن يعتمد كينز على فكرتين أساسيتين للاستيراد ومضاعف التجارة الخارجية ، أما الميل الحدي للاستيراد فيعبر عن العلاقة بين مقدار التغيير في الوردات زيادة أو نقصانا ، ومقدار التغير في الدخل ، بالزيادة أو النقصان . فهو النسبة بين التغير في الوردات والتغيير في الدخل القومي ، وأما مضاعف التجارة الخارجية فالمقصود به هو نسبة التغيير في الدخل القومي إلى ذلك التغير الذاتي ، أو الأصلي في الإنفاق الذي تحقق عن طريق تحقق فائض ، أو تسبب في حدوث عجز في ميزان مدفوعات الدولة مع الدولة الأخرى ، وهكذا توجد علاقة تبادلية بين الدخل القومي وميزان المدفوعات. ففي حالة الفائض لما تكون الصادرات أكبر من الواردات فإن الإنفاق على السلع والخدمات المنتجة محليا يزداد، مما يؤدي إلى زيادة الدخل الوطني بمقدار الزيادة في الصادرات مرجحة بمضاعف التجارة الخارجية ، هذا الارتفاع في الدخل يؤدي إلى زيادة الواردات عن طريق أثر الميل الحدي للاستيراد وهكذا يميل الفائض إلى الزوال. أما في حالة العجز فإن الإنفاق على السلع والخدمات المنتجة محليا ينخفض مما يؤدي إلى انخفاض الدخل الوطني بمقدار الانخفاض في الصادرات مرجحا مضاعف التجارة الخارجية , هذا الانخفاض في الدخل وبفضل الميل الحدي للاستيراد يؤدي إلى انخفاض الواردات وهكذا يميل العجز إلى الزوال . لكن هذه النظرية تجعل العلاقة بين تغير الإنفاق وتغير الدخل تلعب دورا أساسيا في إحداث التوازن وتتجاهل العوامل الأخرى ، ومن جملة الانتقادات الموجهة ما يلي:

* لا يوجد ضمان لتحقيق التوازن تلقائيا بسبب تغيرات الدخل الوطني, إذ يمكن أن يمتص الادخار جزاء من الزيادة التي حدثت في الدخل.

* تعتمد على التحليل الساكن , إذ تغض النظر عن زيادة الطاقة الإنتاجية وتكتفي بالطاقة العاطلة التي افترض كينز وجودها.

4-7-6 آلية التسوية عن طريق التدفقات النقدية الدولية

إن نظريـة إعـادة التـوازن الخـارجي عـن طريـق التـأثير في الـدخول أو الائـتمان ، لا تأخـذ بالحسـبان التدفقات المالية ، ومع ذلك تسهم هذه في المحافظة على توازن المدفوعات الدولية بنفس الدرجـة التـي تسهم بها تدفقات السلع والخدمات . وانطلاقا من حالة التوازن في دولة ما ، لابد مـن أخـذ مسـألتين في الاعتبار ، الأولى هي احتمال حدوث ردود فعل تشكل تغير تلقائي في التدفقات المالية قادرة على تصحيح هذا التغيير ، أو تعويضه بحركة مماثلة في رصيد المعـاملات الجاريـة ، والثانيـة هـي احـتمال أن يعقـب التغير المستقبلي في رصيد المعاملات الجارية تغييرات معوضـة في التـدفقات الماليـة. والتغـير التلقـائي في التدفقات المالية قد يكون نتيجة استثمارات خارجية طارئة في الدولة ، أو نتيجة زيادة المعونـات للـدول النامية، أو نتيجة ائتمان مصرفي ، أو أي نوع آخر من العمليات التي رأيناها سابقا . إن الفائض في ميـزان المدفوعات يؤدي إلى ارتفاع السيولة في البلد الذي حقق فائضا ، هذه السيولة تـؤدي إلى زيـادة العـرض من الأموال المتاحة للإقراض مسببة في ذلك انخفاضا في معدلات الفائدة , وبالتالي خـروج رؤوس الأمـوال من البلد ومن ثم الإسـهام في عـودة التـوازن إلى ميـزان المـدفوعات . أمـا العجـز في الميـزان فيـؤدي إلى انخفاض السيولة ثم انخفاض عرض رؤوس الأموال وبالتالي ارتفاع معـدلات الفائـدة مـما يسـبب دخـولا لرؤوس الأموال اتجاه البلد صاحب العجز ، وبهذا يعود التـوازن إلى ميـزان المـدفوعات .رغـم أن آليـات التسوية تبدو منطقية ، إلا أن الفرضيات التي ترتكز عليها أصبحت غـير محققـة حاليـا ، كـون أن إتبـاع البلد لنظام الصرف الثابت يعني آلية التسـوية التلقائيـة عـن طريـق سـعر الصرف، مـما قـد يـؤدي إلى استمرار الاختلال وزيادة حدة آثاره السلبية .

8-6 التوازن في ميزان المدفوعات

سوف نلقي الضوء على تعريف لحالة توازن في ميـزان المـدفوعات واهـم انـواع التـوازن وهـما التـوازن الحسابي والتوازن الاقتصـادي وهـذه المـوازين في حقيقتهـا تعكـس حالـة الاقتصـاد في بلـد مـن البلـدان وموقف الابلد من الناحية المالية سواء كان هذا الموقف سلبي او ايجابي.

التوازن الحسابي يمثل حالة اقتصادية او تجارية لدولة من الدول تتعادل فيها حقوق الدولة مع ديونهـا وهو بالتالي سوف يبين وضعا معينا للدولة تتساوى فيها ايراداتها من العملات الصـعبة مـع مـدفوعاتها من هذة العملات خلال فترة زمنية معينه والشئ الملفت للنظر في هذا المجـال هـو انـه لا يمكـن

الاعتماد على هذا الشكل من اشكال التوازن من الناحية الاقتصادية لانها لا تعطي وصفاً حقيقياً لبيان حالة التوازن الاقتصادي ، اذ يمكن ان نتوصل من خلال التدقيق في هذة الحالات الى مسائل تجارية في غاية الاهمية:

اولها: معرفة حصيلة التعادل في جانبها السلبي (المديونية) او الايجابي (الدائنية)

وثانيهما: ايقاع التسوية عن طريق عمليات الحساب المتبعة في طرق المحاسبه والمطبقه في توضيح عمل هذا النوع من الموازين.

مثال على الموازنة

اذا استوردت فرنسا المطاط من زائير فان عليها ان تدفع الديون المترتبه عليها الى زائير على ان تدفع زائير لفرنسا ما بذمتها من قيم للسلع التي استوردتها مثل المكائن والالات وخدمات السياحة.

السلع	**فرنسا**		**زائير**	
	الدائنين	المدينين	الدائنين	المدينين
المطاط	------	1000	1000	-------
العقاقير	800	-------	-------	800
الالات والمكائن	-------	1500	1500	-------
خدمات السياحة	500	-------	-------	500

الموازنة لفرنسا

(2500-1330+)

- 1200

الموازنة لزائير

(1300-2500)

1200+

التسوية -1200 +1200

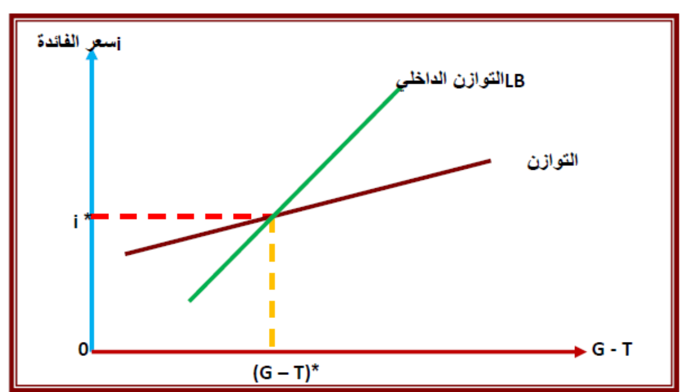
9.6 التحليل الرياضي لميزان المدفوعات

من اجل وضع مدخل لتحليل السياسات في الاقتصاد المفتوح يجب ان نبدأ بتطوير اطار عام واساسي يسمح لنا القيام باختبارات التداخلات التي تؤدي الى تحقيق التوازن الداخلي والخارجي مثل التوظف الكامل واستقرار الاسعار.

ان احد هذة النماذج المهمة والمشهورة التي تجمع بين تاثيرات السياسات النقدية والمالية في الاقتصاد المفتوح التي تتعامل مع المتغيرات المكونه لها هي نموذج روبرت ماندل 1962 . ان فصل الساسات النقدية والمالية هي طريق توسيع تحليل الحسابات الجارية وادخال التدفقات الراسمالية في تحليل توازن ميزان المدفوعات والتي تعني ان الوصول الى التوازن الصفري في المعاملات الرسمية التي تهتم بالاحتياطات النقدية وان هدف التوازن الخارجي يتاثر بالسياسات النقدية والمالية. فعلى سبيل المثال الزيادة في عرض النقود تؤدي الى تخفيض اسعار الفائدة ، وهذا يؤدي الى هبوط دخول راس المال في الاجل القصير والذي يؤدي في الوقت نفسه الى تزايد خروج راس المال في الاجل القصير وهذا سوف يقود الى حدوث العجز في ميزان المدفوعات . ومن ناحية السياسة المالية فان التوسع في الانفاق الحكومي سوف يؤدي الى زيادة الدخل وهذا سوف يؤدي الى زيادة الاستيرادات ثم حدوث عجز في ميزان المدفوعات.

لان السياسات النقدية والمالية التوسعية يفترض ان تؤثر في ميزان المدفوعات في نفس الطريقة ولذلك فان التوصل الى حالة التوازن في ميزان المدفوعات مع ثبات اسعار الصرف يتطلب استخدام معاكس بين بين السياسات النقدية والمالية في هذا النموذج، اي بمعنى ، ان السياسات المالية الموسعة يجب ان تقابلها سياسات نقدية منكمشة والعكس صحيح. وكذلك فان هناك علاقات متشابهة في السياسات التي تهتم بأهداف التوازن الداخلي، حيث ان الزيادة في عرض النقود تؤدي الى تخفيض اسعار الفائدة في الاقتصاد المحلي وهذا سوف يحفز الاستثمار الحقيقي ، واذا كانت هذة الحالة لا تعتبر ضمن السياسات المالية التوسعية او التضخمية ، فان الزيادة في خجم الاستثمار الخاص يجب ان يقابلها انخفاض في الانفاق الحكومي ، او عن طريق الزيادة في حجم الضرائب يجب ان يقابلها بعض الانخفاض في الانفاق الحكومي او اي تخفيض في حجم الانفاق الاستهلاكي في مقابل الانخفاض في حجم الضرائب، وهذا سوف يؤدي الى هبوط حجم الاستثمار الخاص المحليمن خلال السياسة النقدية اذا لم يصاحب ذلك ضغوط تضخمية. ويمكن توضيح هذة العلاقات والنموذج في الشكل البياني (6-9) :

شكل 6-9 تأثير السياسات النقدية والمالية على ميزان المدفوعات



ان المنحنى IB يعكس جميع العلاقات بين معدلات الفائدة (i) التي تمثل الساية النقدية وصافي الانفاق الحكومي على الخط الافقي (G-T) والذي يؤدي الى هدف التوازن الداخلي. وبنفس الوقت فان المنحنى EB يعكس العلاقة بين مستويات الفائدة (i) من جهه و G-T الذي يؤدي الى التوازن في ميزان المدفوعات بالنسبه لسعر الصرف المحدد. فالنقاط فوق الخط IB يعكس حالة الطالة المرتفعة والنقاط دون الخط IB يعكس التضخم المتسارع. وبنفس الوقت فان النقاط فوق الخط EB يمثل فائض في ميزان المدفوعات والنقاط التي دونه تعكس العجز في ميزان المدفوعات. يوضح هذا الشكل ان حالات التاوزن الداخلي والخارجي يمكن الوصول اليه فقط عند سعر الفائدة التي تمثلها النقطه (i*)في الخط العمودي *(G-T) واذا كان الاقتصاد يبتعد عن هذا المستوى فان ذلك يعني ان السياسة النقدية يجب ان تتبع حتى نصل الى التوازن الخارجي والسياسة المالية ايضا يجب ان تحقق التوازن الداخلي. عرض النقود لبلد معين يمكن ان يتحقق من خلال المعادلة التالية:

$$M_s = \alpha(BR - C) = \alpha(DR + IR) \ldots\ldots (1)$$

حيث: MS= عرض النقود

BR= احتياطي البنوك التجارية

C= العملة خارج البنوك

α= المضاعف النقدي

DR =الاحتياطي الداخلي

IR= الاحتياطي الدولي موجودات البنك المركزي

الطلب على النقود يمكن ان يتحقق من خلال المعادلة التالية

$$L_d = f(Y, P, i, W, E(P), O) \qquad \ldots\ldots (2)$$

حيث:

Y= مستوى الدخل الحقيقي في الاقتصاد

P= المستوى العام للاسعار

i= سعر الفائدة

W= مستوى الثروة الحقيقية

E(P)= التغيرات في المستوى العام للاسعار

O= جميع المتغيرات الاخرى التي تؤثر في النقود

$$L_d = kPY \ldots\ldots\ldots (3)$$

$$M_s = L_d \ldots\ldots\ldots (4)$$

$$M_s = kPY$$

10.6 كيفية جعل ميزان المدفوعات في حالة مستقرة

ويقصد به ان نطرح بعض الاسباب التي تجعل الميزان في حالة من عدم التوازن او الاضطراب Disturbances ونقول طالما ان الميزان يتعامل مع سلع مصدرة او مستوردة فان التغيرات في اثمان هذه السلع مع طبيعة المعاملات والتسديد لهذة الحقوق والديون هي التي تجعل الميزان في حالة اضطراب اضافة الى المشاكل الاقتصادية الكبيرة التي تمر بها دولة من الدول في العالم مثل الكساد والتضخم والتقلبات السياسية والنكبات الطبيعية وعدم جودة الموسم الزراعي او التصحر والمجاعة وغيرها من العوامل التي تؤثر بدورها على محيط اوسع من الدول التي تتعامل معها تجاريا فينعكس كل ذلك على ميزان المدفوعات بحيث يجعل حقل المديونية يتغلب على حقل الدائنين بمبلغ معين حيث تضطر الدولة المعنية الى اللجوء الى مبدأ التسوية للعجز عن طريق السحب من رصيدها الاحتياطي من العملات الصعبه او الرصيد الذهبي لعلاج ذلك حتى يتعادل الميزان من الناحية الحسابية بالرغم من انه يظل غير متوازن اقتصادياً بسبب ان الدولة المعنية لم تحصل على حقوق جديدة يمكن اضافتها الى الميزان وعلى ضوء ما تقدم لا يتعتبر التوازن الواقع في التسوية توازن حقيقي. ومن اهم الوسائل التي يستخدمها بعض الاقتصاديين لحل المشاكل في ميزان المدفوعات ما يلي:

1-فرض تعريفة كمركية عالية وذلك من زاوية تنظيم حجم المستوردات والعمل على تشجيع الصناعات المحلية الناشئه.

2-تطبيق نظام الحصص Quotas بحيث تعمل على تقليص حجم الاستيرادات من السلع الى الدرجة التي يدعم فيها مبدأ الحماية للصناعات المحلية.

3-التركيز على الوسائل الاخرى التي تشجع الصادرات غير المنظورة مثل تطوير المنشأت السياحية وتطوير وسائل الصيرفة والائتمان وتحسين وسائل الاتصالات وطرق النقل وغيرها مما سيؤدي الى ترتيب حقوق الدولة لدى الغير ويساعد على حل الاشكالات التي تصيب الميزان.

4-محاولة التركيز على المساعدات الدولية والاقتراض الدولي كونها لا تقيد حرية وسيادة الدولة وكذلك ان تكون الفوائد وحقوق الدين مناسبة ولا تشكل اعباء كبيرة على اقتصاد الدولة المعنية.

11-6 التوازن طويل وقصير الاجل في ميزان المدفوعات

ان الشروط التي توزع فيها جميع الموجودات المالية وبطريقة مثلى تعتبر من مسلتزمات تحقيق التوازن طويل الاجل. واذا لم تستكمل الشروط الاقتصادية فسيحدث عدم توازن طويل الاجل في ميزان المدفوعات واذا كانت الفترة الزمنية لحصول التوزيع الافضل للموجودات المالية ومع التعديلات المطلوبة في الموجودات الراسمالية المتدفقة والمتوقعة والتي تستمر لمدة طويلة فان الذي

يظل في الواقع هو التوازن قصير الاجل وذلك بفرض ان المشتريات المرغوب فيها تساوي المبيعات المرغوبة من العملات الاجنبية وتحت ظل سعر الصرف الحالي.

ومن الجدير بالملاحظه تبيان الفرق بين التوازن قصير الاجل والتوازن طويل الاجل والمرتبط بزمن محدد فلا بد من القول ان التوازن قصير الاجل يتطلب ان تكون الشروط المذكورة انفا" مؤقته وتستمر لفترة زمنية معينه.اما التوازن طويل الاجل يتطلب ان المساواة بين المبيعات الحقيقية والمشتريات الحقيقية تستمر لفترة طويلة.

ان الزمن الذي يعتمدعلية التوازن طويل الاجل ليس محددا ودقيقا" لكنه يتطلب بعض التعديلات البطيئة في النموذج التي لم تستكمل بعد. وهذة تعطينا وصفات متعددة للتوازنات في النماذج الاقتصادية اعتبارا من التوازن اللحظي لمارشال في نظرية الاسعار ، حتى التوازن المتكامل الطويل الاجل ، فالعرض والطلب للصرف الاجنبي في الفترة القصيرة يستمر بالانتقال على نحو متوازن حتى يصل الى التوازن طويل الاجل، وهذا لا يحتم وجود منحنى واحد لكل من العرض والطلب وانما مجموعة متعددة من المنحنيات لكل منهما.ولا بد من القول ان هناك سياستين اساسيتين في مبدا التوازن طويل الاجل وهما:

اولاً: ان القوى التلقائية في العرض والطلب القصير الاجل قد تدفع الاقتصاد نحو التوازن طويل الاجل وستكون هذة القوى ذات صفة بطيئة جدا".

ثانياً: ان القوى التلقائية للعرض والطلب التي تؤدي الى التوازن طويل الاجل اذا ما ترك النموذج يعمل لوحده لفترة كافية من الزمن قد لا تكون مرغوبه.

فالسياسة الاقتصادية الناجحة في هذا المجال تتطلب اضافة الى ذلك معرفة بالاهداف بعيدة المدى، والمعرفة حول ردود افعال الاقتصاد المعني وما نوعية العمل المطلوب حيث السياسة الاقتصادية تبحث من بين متغيرات متعددة عن هدف مقبول ومحدد وهو التوظف الكامل او توازن ميزان المدفوعات . فالهدف اذا معالجة الاقتصاد التجاري الخارجي من الاضطرابات التي تنعكس على ميزان المدفوعات وعلى توقعات استقرارة المطلوب.

6-12 الموازين الاقتصادية وتصنيفاتها- نماذج المستخدم المنتج Output-Input Models

يقصد بالميزان الاقتصادي Economic Balance الجدول الذي يبين في أحد طرفيه مصادر هذا الميزان وفي الطرف الآخر استعمالات هذه المصادر، أو بعبارة أخرى، هو كشف حسابي يبين مصادر مادة ما وكيفية التصرف بهذه المادة. وقد سمي هذا بالميزان لأن إجمالي مصادره يجب أن

يتوازن مع إجمالي استعمالات هذه المصادر. هذا ويمكن تصوير هذا الميزان بالكمية أو بالقيمـة، ويبقـى هذا التعريف ناقصاً ما لم يضف إليه عنصران آخران: الأول هو عنصر الـزمن والثـاني هـو عـنصر المكـان. فيجب على الميزان الاقتصادي أن يُحـدد مكانيـاً بدولـة معينـة أو منطقـة معينـة، وزمانيـاً بفـترة زمنيـة محددة كسنة مثلاً أو عدة سنوات.

يهدف نظام الموازين الاقتصادية عموماً إلى تحديد مستويات متوافقة من الإنتاج في مختلف القطاعـات، وتحقيق التوزيع المناسب للبضائع الزراعية والصناعية بين المشروعات بغية تحقيـق التـوازن بـين خطـط الإنتاج وخطط الاستثمار، كما يهدف هذا النظام إلى ضمان التوازن في المبادلات بين القطاعات، وتحقيـق الانسجام فيما بينها، إضافة إلى تحقيق التوازن بين الموارد والنفقات.

تصنيف الموازين الاقتصادية

ومن تعريف الموازين الاقتصادية المذكور أعلاه وحسب أهدافها يمكن تصنيفها إلى عدد من الموازين من أهمها:

ـ **الموازين البشرية:** وهي التي يتفرع عنها ميزان السكان وميزان القوة العاملة.

ـ **الموازين النوعية:** وهي الموازين المتعلقة بناحية معينة من نواحي النشاط الاقتصادي، كميزان الطاقـة الإنتاجية وميزان الأراضي وميزان المواشي وميزان الخامات المعدنية.

ـ **الموازين الإجمالية:** وهي التي تهدف إلى ربط الموازين النوعية بعضـها مـع بعـض بمـا يسـمى "ميـزان الاقتصاد القومي" كميزان إنتاج واستخدام الناتج القومي.

ـ **الموازين المالية:** كميزانية الدولة العامة، والتي تبين مـوارد هـذه الدولـة مـن الضرائـب المبـاشرة وغـير المباشرة عموماً واستخدامات هذه الموارد (نفقات الدولة) في حقول التعليم والطرق والنظافة.

ـ **الموازين السلعية:** يقصد بالميزان السلعي الجدول الحسابي الذي يبين في أحد طرفيه المصادر لسلعة مـا وفي الطرف الآخر استعمالات مصادر هذه السلعة، وذلك من حيث المكان والزمان. ويمكـن تصـوير هـذا الميزان بالكمية وبالقيمة. وقبل الخوض في مكونات هذه الموازين وفوائدها وميزاتهـا في إعـداد الخطـط الاقتصادية والاجتماعية لتحقيق النمو والتطور في بلد ما، لابد من ملاحظة أن هذه الموازين هي مـدخل لإيضاح مفهوم جداول المـدخلات والمخرجـات التـي تهـدف إلى تبيـان التشـابك الاقتصـادي بـين جميـع القطاعات المكونة للاقتصاد القومي وتصوير العلاقات الداخلية بين مختلف أنشطة هذا الاقتصاد.

المنظور التاريخي لنماذج المستخدم المنتج

كان أول من تطرق لشرح آلية تشابك القطاعات الاقتصادية فيما بينها الاقتصادي الفرنسي فرانسوا كينيه François Quesnay (1694-1774) الذي بيّن من خلال اللوحة الاقتصادية في عام 1758 تدفق البضائع بين مختلف فروع الاقتصاد وآلية التشابك بين كثير من القطاعات الاقتصادية في مجتمعه كما بيّن كارل ماركس في كتابه "رأس المال" العلاقات الرأسية بين مختلف القطاعات الاقتصادية، عند بحثه عن "إعادة إنتاج رأس المال".

وبعد أكثر من مئة عام من نشر عمل كينيه في هذا المجال بحث الاقتصادي الفرنسي ليون والرا Léon Walras في كتابه "مبادىء علم الاقتصاد السياسي" - المنشور عام 1874- التشابك بين القطاعات الإنتاجية. هذا التشابك الذي يؤدي إلى التوازن من الاقتصاد الجزئي إلى الاقتصاد التجميعي، وذلك باستعمال معاملات الإنتاج Coefficients of Production التي تقيس كميات المدخلات اللازمة لإنتاج المخرجات المطلوبة. وقد اعتمد "والرا" في تحليله على النماذج الاقتصادية، وعلى أن الأسعار في كميات المدخلات متغيرة وغير ثابتة، في حين تعد الأسعار - عادة - ثابتة عند إعداد الموازين السلعية وإعداد جداول المدخلات والمخرجات لإظهار تشابك الأنشطة بين القطاعات الاقتصادية للوصول إلى التوازن فيما بينها.

إلا أن معظم الدراسات المختلفة التي جاءت في الفترة بين "كينيه" و"والرا" وأيضاً بعدها كانت تنصب على العلاقات الأفقية والتوازن الأفقي بين منتجات الطلب النهائي لمختلف قطاعات الاقتصاد، وقد ألزمت المدرسة التقليدية نفسها دراسة التوازن الأفقي.

وفي أوائل القرن العشرين ظهرت من جديد مسألة العلاقات الرأسية بين البضائع الرأسمالية والبضائع الاستهلاكية من خلال دورات الأعمال Business Cycles ويعد الأستاذ واسيلي ليونتييف أحد الاقتصاديين الأمريكيين المعروفين ومن الرواد الأوائل في البحث بمشكلة التشابك بين القطاعات الاقتصادية والتوازن فيما بينها أفقياً ورأسياً وذلك من خلال المقالة التي نشرها عام 1936، وكذلك في كتابه الشهير عن هيكل الاقتصاد الأمريكي 1919-1939، الذي يعد المرجع في هذا الموضوع، وقد خطا بعده اقتصاديون كثيرون كما عقدت مؤتمرات للتداول فيه.

الفصل السابع: استراتيجات التنمية والتجارة الخارجية

Development and Trade Strategies

1.7 مقدمه

اكدت الاراء الاقتصادية في فترة 1950- 1960 ان هناك طريق وحيد لخلق اساس صناعي لتنمية الدول النامية عن طريق تطبيق سياسة تعويض الاستيراد ، والتي تعني قيام الدول بإنتاج بعض السلع محليا بدلاً من استيرادها من الخارج ، عن طريق تطوير صناعات قائدة ذات ارتباطات امامية وخلفية مع قطاعات الاقتصاد الاخرى تكون اساسا لتسريع النمو الاقتصادي فيها.

وبعد عقد من الزمن وحتى الوقت الحاضر سادت اراء اخرى تؤكد ان هناك طريق اخر لتحقيق او لبلوغ مرحلة التصنيع من خلال سياسة تشجيع الصادرات الصناعية وخاصة التصدير الى الدول المتقدمه، والتي تتمثل بقيام بعض الدول بإنشاء صناعات متطورة ذات كثافة رأسمالية عالية توجه نحو التصدير والهدف منها خلق صناعات قائدة Engine تؤدي إلى تسريع النمو الاقتصادي والحصول على نقد أجنبي يستخدم لاستكمال النقص الحاصل في الموارد المحلية لتمويل عملية التنمية الاقتصادية. وغالبا ما يرافق إنشاء مثل هذه الصناعات تدفق هائل للنقد الأجنبي على شكل قروض واستثمارات أجنبية مباشرة. فقد صنف البنك الدولي مجموعة من الدول الاسيوية ذات الكثافة الصناعية العالية انتاجا وتصديرا، ضمن مجموعة الدول التي حققت معدلات نمو عالية بلغت 10% وهو اعلى من المعدلات الطبيعية السائدة في العالم تاريخيا وحتى الوقت الحاضر.

2.7 ماهية الاستراتيجية التنموية

يقصد بإستراتيجية التنمية الاقتصادية ذلك الأسلوب الذي تنتهجه الدولة في رسم السياسة الإنمائية ،والانتقال بالمجتمع من حالة الركود إلى النمو الاقتصادي الذاتي ، و يختلف هذا الأسلوب بالضرورة من دولة لأخرى باختلاف الظروف الاقتصادية والاجتماعية والسياسية ، واختلاف الدور الذي تضطلع به الدولة في تسيير مجرى النشاط الاقتصادي والأهداف المرجوة من عملية التنمية وان أهم أنواعها هي :

1. إستراتيجية تعويض الاستيرادات (إستراتيجية إحلال الواردات) .
2. إستراتيجية الصادرات كقائد للنمو (إستراتيجية تشجيع الصادرات) .
3. إستراتيجية الطلب الداخلي كقائد للنمو .
4. إستراتيجية الاوز الطائر

1.2.7 .إستراتجية تعويض او إحلال الواردات Import Substitution

ان مفهوم هذه الإستراتجية يتحقق عندما تنخفض نسبة ما يتم استيراده من سلع او مجموعة من السلع إلى مجموع المعروض الكلي في السوق المحلية ، و ذلك من خلال إقامة مشاريع صناعية هدفها البدء بإنتاج او زيادة الإنتاج المحلي لسلع كانت تستورد سابقا او إنتاج محلي يغذي استيراد سلع بدلة. و تعد من الاستراتيجيات المهمة للدول النامية ، إذ تلجأ إليها في بداية عملية تصنيعها وتعرف على أنها استراتيجيات تنموية تتبناها الدوله لتطوير قطاعها الصناعي المحلي ومن ثم تحقيق التنمية الاقتصادية سواءا أكان بطريقة توجيه هذا القطاع لإنتاج بديل عن ما هو مستورد او بإنتاج معين للصادرات وزيادتها وتنويعها او كليهما وان هذه الإستراتيجية تتم بمرحلتين :

المرحلة الأولى : إقامة صناعات تحل **محل السلع** الغير معمرة المستوردة سابقا مثل إنتاج الأحذية و السلع الاستهلاكية الخفيفة كالملابس و الأدوات المنزلية و السلع الوسيطة لها كصناعة النسيج و الدباغة والأخشاب والألمنيوم . وفي هذه المرحلة يمكن أن تشغل هذه الصناعات الكثير من الأيدي العاملة لأنها كثيفة العمالة و صغر مصانعها وقلة استثمارها وتكنولوجيا متواضعة . وعن هذا الطريق ستكون هناك وفورات خارجية تتمثل بالاتي :

- تدريب الأيدي العاملة المحلية .
- تدريب الكوادر الإدارية التنظيمية .
- نشر المعرفة العلمية و التكنولوجية .

و تستخدم في هذه المرحلة سياسات الحماية من المنافسة الأجنبية بشرط ضمان إنتاجها بكلفة متدنية وجودة عالية ، و تقوم الدولة هنا بتقييد الواردات من هذه السلع و فرض نظام الحصص بما يعوض عن الفارق بين الطلب و الإنتاج .

المرحلة الثانية : وهي مرحلة منع الاستيراد كليا بحكم وصول الإنتاج إلى مستوى يكفي الطلب الكلي و يفيض عنه ، و يصبح النمو السنوي للإنتاج متناسبا مع النمو السنوي للطلب الكلي ، وهنا يصبح منع استيرادها ممكنا و يصبح السوق مغلقا للإنتاج المحلي . ويتم الانتقال في هذه المرحلة الى إقامة الصناعات الاستهلاكية التي تنتج سلعا معمرة مثل السيارات و الغسالات و الثلاجات و الأجهزة المرئية و المسموعة عن طريق التجميع اولا ومن ثم التصنيع التدريجي للقطع ، وتتلوها صناعة بعض سلع الإنتاج لها ومستلزماتها مثل الحديد والصلب والتعدين الملون ، حيث تتطلب هذه الصناعات رأسمال كثيف و خبرة اكتسبت جزئيا من المرحلة الأولى و شجاعة استثمارية لإقامة

مشاريع كبيرة كهذه ، و قد اعتمدت هذه الإستراتيجية من قبل العديد من البلدان النامية مثل الهند و مصر و بلدان جنوب شرق آسيا و البرازيل و الأرجنتين .

إلا ان الدول النامية المتبعة لهذه الإستراتيجية و التي حاولت تخفيف العبء عن ميزان المدفوعات تشير الى انه ليس هناك أي دليل على تحسن ميزان المدفوعات ، و بدلا من ان تؤدي الى تخفيض حجم الاستيرادات ، او نسبة الاستيرادات الى الناتج القومي ، فأنها أدت في كثير من الحالات الى زيادة حجم الاستيرادات من السلع و العناصر التكنولوجية ، و الأمر الأكثر أهمية هو ان هذه النتيجة لم تقتصر على الأمد القصير حسب ، و انما اتضحت من خلال معطيات الأمد الطويل ايضا و هذا يعني تفاقم التبعية الاقتصادية و التكنولوجية للعالم الخارجي. وكذلك فان هذه الإستراتيجية لم تنوع الإنتاج بل اعتمدت على نمط الاستهلاك القائم ، و عدم كفاية الإنتاج المحلي للطب الاستهلاكي الذي أدى بدوره الى تخلف الصادرات ، ومع ذلك رغم عيوب هذه الإستراتيجية فإنها خلقت خبرة صناعية أفادت البلدان للانتقال الى إستراتيجية أفضل ، و يمكن قياس فعالية هذه الإستراتيجية باستخدام المؤشرات التالية

فعالية أحلال الواردات للسلعة $A= \frac{\text{التغير في واردات السلعة } A}{\text{العرض الكلي للسلعة } A}$

و كذلك $A = \frac{\text{التغير في واردات السلعة } A}{\text{الاستيعاب المحلي للسلعة } A}$

فكلما انخفض هذا المؤشر كلما دل ذلك على نجاح هذه الإستراتيجية .

2.2.7 إستراتيجية تشجيع الصادرات كقائد للنمو الاقتصادي Export Promotion- Led Growth

تقوم هذه الإستراتيجية على انتقاء مجموعة من الصناعات تنتج سلعا تفي باحتياجات السوق التنافسية الدولية (التصدير) مع امكانية التسويق المحلي ايضا وقد يكون اسلوب الفن الإنتاجي في هذه الصناعات كثيفة التكنولوجيا أو كثيفة العمل حسب طبيعة الصناعات القائمة لتلبية الطلب الخارجي ، و لقد اتجهت الدول النامية لإستراتيجية التصنيع من أجل التصدير لمعالجة الاختلال ولتوفير النقد الأجنبي في ميزان المدفوعات عن طريق استيراد السلع الوسيطة والاستثمارية و المواد الخام لهذه الدول محققة التراكم الرأسمالي الذي يفيد عملية التنمية الاقتصادية ، وتظهر اهمية هذة الإستراتيجية فوائد كبيرة تتجسد في التوسع في التصدير الذي يساعد في الحصول على كميات من العملة الأجنبية أكبر من مدخرات العملة الأجنبية المستحصلة من إستراتيجية إحلال الواردات ، فضلا عن تحقيق وفورات حجم جيدة بسبب اتساع الأسواق المتأتية من إستراتيجية النمو الاقتصادي المعتمدة على

سياسة إحلال الصادرات، كما وتعمل على توسيع العمالة وتحسين في توزيع الدخل ، إلا ان ذلك يتطلب من الدول النامية خفض قيمة عملتها المحلية عندما تشجع هذه الإستراتيجية لأنها ستحقق أرباحاً عالية عند بيعها سلعها المصنعة ونصف المصنعة للأسواق العالمية ، ولابد من أن تتبع حكوماتها تخفيض في التعريفات الجمركية وتخفيض القيود الكبيرة على عناصر الإنتاج المستوردة التي تدخل في إنتاج الصناعات التصديرية لكي تجذب الشركات المتعددة الجنسية ذات الخبرة الطويلة في مجال الصناعة، لأن هذه الدول غير قادرة على تطوير سلعها بالشكل الذي ينافس الدول المتقدمة ، ومن ناحية اخرى فان هناك صعوبات كثيرة تواجه الاقطار النامية في مجال التصدير الى الأسواق الخارجية لأسباب تتعلق بنوعية و جودة المنتجات الصناعية و أسعارها بالقياس الى الأسعار العالمية ، فضلا عن سيطرة الشركات الدولية على منافذ التسويق و سياسة الحواجز الكمركية التي تفرض من قبل الدول المتقدمة على صادرات الاقطار النامية .

مضامين سياسة الصادرات كقائد للنمو تركز هذه السياسة على خمس مكونات : -

1- التحرر التجاري واعتماد التصدير كقائد للنمو
2- تحرير أسواق التمويل وحرية انتقال رؤوس الأموال الأجنبية
3- سياسات مالية ونقدية تعسفية (صارمة)
4- خصخصة العديد من المشاريع العامة
5- مرونة في سوق العمل

بينما يتوقف نجاحها على أربعة أعمدة:

1- تحسين توزيع الدخل القومي.
2- قوانين واضحة وصحيحة وشفافية في التطبيق.
3- دورة تجارية مستقرة يرافقها سياسات – مالية ونقدية مستقرة.
4- توفير أسعار عادلة ومصادر لتمويل التنمية .

وتحتاج هذه السياسات لكي تؤدي عملها الصحيح إلى:-

أ-تطبيق الديمقراطية وقوانين العمل بشكل سليم

ب-إجراءات تكييف وتنظيم للمؤسسات المالية المحلية

ت-مزيج من سياقات التخلص من عبْ المديونية ، وزيادة الإقراض الخارجي ومساعدات التنمية.

المشاكل المرافقة لسياسة التصدير- كقائد للنمو:

تتركز هذه الإستراتيجية على تحرير التجارة والتصدير والتي أثرت سلباً على الدول النامية من عدة أوجه حيث:-

1- وجهت الأنظار بعيداً عن تطوير الأسواق الداخلية.

2- دفعت الدول النامية إلى منافسة ضيقة لبعضها البعض من اجل كسب الأسواق والنفوذ إلى الأسواق الخارجية.

3- وضعت العاملين في الدول النامية في تضارب مع العاملين في الدول الصناعية.

4- أثرت سلباً على الاقتصاد العالمي عن طريق خلق بيئة تنافسية غير سليمة, وزيادة الطاقات الإنتاجية وتخفيض الأسعار. إن تشجيع التصدير وهو أمر مهم جداً للدول النامية لتمويل التنمية ولدفع فاتورة الاستيراد. لكن التحدي هو أن لا تصبح سياسة التصدير هو القطاع المهيمن والقائد للنمو دون تطوير بقية القطاعات مما يؤدي الى تحريف وتشويه وفشل برامج التنمية الاقتصادية.

أن الانتقاد الرئيسي لهذه السياسة هو أنها تعاني من عدم صحة المبدأ الأساسي القائم على المنافسة بين الدول ، والتي تعتبره النظرية أساسا لها حيث تفترض أن كل الدول يمكن أن تنمو بالاعتماد على نمو الطلب كل منها على الأخر. ففي وقت الأزمات والضغط في الأسواق العالمية تولد مخاطر ناجمة عن فائض في الإنتاج والعرض العالمي وبالتالي انخفاض الأسعار ناجم عن انكماش مستورد في الطلب العالمي . بالنسبة للدول المنفردة فأن الطلب على صادرات دولة معينة يعتمد على نمو إنفاق الطلب الخارجي . والذي يمكن أن يزيد من نمو منافسة الدولة المعينة دون إن يؤثر بأي شيء على نمو الاقتصاد العالمي.

مشكلة الصادرات كقائد للنمو في الدول الصناعية

تتجلى المشكلة في الدول المتقدمة من إنها تأخذ شكل سرقة الطلب Demand Poaching لأحد الدول من الأخر حيث تتنافس الدول لتسويق منتجاتها أي إن هناك أحلال للصادرات احد الدول من قبل دولة أخرى وهذه هي المنافسة غير الحقيقية أن Fallacy of Composition. إن هذه الإستراتيجية ربما تنجح في حالة تطبيقها في دولة معينة آو مجموعة محدودة من الدول ويكون لها منافع واثأر محدودة ولكنها تصبح عديمة المنفعة أذا طبقت من قبل الكل.

وهناك جملة من الأسباب التي أدت إلى فشل سياسة التصدير كقائد للنمو من أهمها:

1- عدم إمكانية العمل بها في أوقات الأزمات مثل أزمة المكسيك عام 1994 ,الأزمة الاسيوية1997 ، الأزمة الروسية 1998 , الأزمة البرازيلية 1999 , الأزمة الأرجنتينية والتركية 2001 وأخيرا الأزمة الأمريكية بنهاية عام 2008 فشلها في قيادة النمو الاقتصادي وخصوصاً بالنسبة للدول ذات الدخل المتوسط , فمتوسط النمو الاقتصادي في الفترة 1990 – 1996 هو اقل من متوسط النمو في الفترة 980 – 1989 والذي بدوره اقل من معدلات النمو في 1965 – 1980 .

2- لقد أدى اعتماد هذه السياسة إلى توزيع أسوأ للدخول سواء بين الدول المتقدمة أم بين النامية ، كما إن هناك عدم تساوي في توزيع الدخول بين وضمن مجموعات الدول التي اعتمد عليها.

3- لقد أدى الاعتماد على هذا السياسة إلى حدوث صدمات للعاملين في كلا القطاعين العام و الخاص ، فالعاملين في القطاع الخاص واجه صدمات متكررة بسبب العالمية والتحررية ، بينما العاملين في القطاع العام واجه خطر الخصخصة ، وكلا منهما واجها ضربات من الاستقرار القسري للأسعار وعدم مرونة العمل Forces of Price Stability المحلية والدولية وعليه فأن العاملين لم يستفيدوا من منافع زيادة الإنتاجية والنمو الاقتصادي، ولعل الأرجنتين خير مثال على الدول التي فشلت في تطبيق هذه السياسة حيث حررت الأسواق وخاصة أسواق التمويل ، إزالة القيود التجارية ، خصصت و حولت العديد من المشاريع إلى القطاع الخاص , وفرت مرونة في أسواق العمل ،حولت عملتها إلى الدولار الأمريكي ، واعتمدت سياسة مالية ونقدية تعسفية خلال الكساد الاقتصادي الملازم للازمات .

4- إن تطبيق هذه السياسة غالبا ما يرافقها تدفق هائل لكافة أصناف رأس المال الأجنبي والذي أدت تحركاته السريعة إلى تذبذب معدلات النمو الاقتصادي المحلية والعالمية وبالتي خلق أزمات مالية متكررة . حيث أشار العديد من الاقتصاديين في الآونة الأخيرة إلى رأس المال الأجنبي كسبب رئيسي في خلق الأزمات الاقتصادية وان سياسات التكيف المالي التي اعتمدت ليست ناضجة لمعالجة الأزمة.

وغالبا ما تلجأ الدول النامية إلى اتخاذ عدة إجراءات غير قانونية من اجل تعزيز قدرتها للنفوذ إلى الأسواق العالمية منها:

1- تقوم البلدان النامية باستخدام مختلف الأساليب غير القانونية مثل استخدام العمالة النسائية والأطفال وعدم توفير بيئة صحية وغياب الاهتمام بظروف العمل من اجل تقليل التكاليف ثم الدخول في منافسة مع الدول الأخرى.

2-توجه معظم الدول النامية لتخفيض التكاليف عن طريق عدم عدالة أسعار التبادل التجاري حيث تقوم الدول المتقدمة بالضغط نحو تخفيض أسعار الاستيراد من السلع الأساسية والموارد الطبيعية وتصدير سلع مصنعة أو نصف مصنعة بأسعار مضاعفة إلى الدول النامية.

3-تؤدي سياسة التصدير إلى عدم الاستقرار المالي ، حيث إن تدهور معدلات التبادل التجاري للخارج تؤدي إلى تصاعد حجم المديونية التي تدفعها الدول والى زيادة الاقتراض بشروط تعسفية

4- أنها لا تشجع على الاستقلال وتزيد من التبعية للخارج .

5-تدهور نوعية التنمية ، حيث تؤدي سياسة التصدير إلى سطحية برامج التنمية لأنها تخلق ارتباطات ضعيفة مع بقية قطاعات الاقتصاد في الداخل، وتركز على تطوير هذا القطاع وإهمال بقية القطاعات.

6-كما إن زيادة الإنفاق على هذا القطاع غالباً ما يؤدي إلى حدوث ضغط على الطاقة الاستيعابية وبالتالي الرغبة بالحصول على التمويل بأي شكل لتمويل متطلبات الاستثمار اللازمة لتلبية الطلب المحلي ، وفي حالة الأزمات فان هذه الطاقة تبقى عاطلة لوجود فائض في الأسواق الداخلية والخارجية .

7-إن تذبذب الطلب العالمي سيؤدي إلى إن تكون عوائد التصدير غير مستقرة وبالتالي يؤدي إلى تذبذبات سريعة في النمو لاقتصادي وخلق فوضى وحالة من عدم يقين.

3.2.7 السياسة الحديثة في التنمية الطلب المحلي- كقائد للنمو الاقتصادي

نتيجة للازمات المتكررة التي مر بها العالم والتي من اهمها الازمة الاسيوية 1997، والازمة الامريكية 2008 فقد ظهرت أراء مضادة حول ضرورة أنشاء أو اعتماد برنامج جديد تخدم الحالة المستمرة التي تواكب الأزمات قوامة الطلب الداخلي كقائد للنمو . إن الإستراتيجية الجديدة لا تعني التخلي عن التصدير ، إذ أن التصدير مهم جداً لتحصيل العملات الأجنبية ، والتخلص من حجم الأسواق الصغيرة والانفتاح على أسواق التمويل والتجارة الدولية ، وبالتالي تحقيق النمو والاكتفاء الذاتي ، ولكنه يعني إن نظام التجارة الدولية يجب إن يكون في خدمة الاقتصاد المحلي وتسريع عمليات التنمية الاقتصادية وليس العكس .

مقومات نجاح السياسة الجديدة

إن نجاح مثل هذه السياسة يتطلب اعتماد سياسات بديلة تتضمن تشجيع الاستخدام الصحيح للعمل وسياسات تكيّف الأسواق المالية وتتأكد من استقرار تدفقات رأس المال ونمو الأجور وتحسين توزيع الدخول وهذه ستؤدي تدورها إلى زخم دائري لتحفيز النمو وتوسيع الأسواق الداخلية يرافقها قوانين صالحة اجتماعياً وحرية وديمقراطية في اتخاذ القرارات للمستهلك والمنتج وبالتالي انخفاض التكاليف وزيادة الأجور الحقيقة ومن ثم تحفيز النمو مرة أخرى وهكذا ....

ومن الأمور المهمة اللازمة لنجاحها هو زيادة الشفافية ووضوح القوانين وتطبيقاها على الجميع وتقليص الرشوة ، إذ هناك اهتمام كبير في الوقت الحاضر حيث بدأت المنظمات الدولية بوضع أساليب جديدة لمعالجة الفساد الإداري ، البيروقراطية عن طريق صياغة وتطبيق قوانين رادعه لها و التي تعتبر من الأمور المهمة جدا لنجاح برامج التنمية الاقتصادية ، إن الشفافية ووضوح القوانين و

القضاء على الفساد تعتبر مهمة جدا لتصحيح الاختلال أو لإعادة تصحيح توزيع الموارد واختيار الأشخاص المؤهلين في الإدارة الحكومية .إن الرشوة تؤدي إلى عدم كفاءة في تنفيذ استثمارات رجال الإعمال كما أنها تؤدي إلى حدوث خلل اجتماعي وتمايز طبقي غير حقيقي بين فئات المجتمع المختلفة وتساعد على انتشار الجريمة والتجارة غير المشروعة والسرقة لأموال القطاع العام وتمزيق المجتمع المدني. ويزداد الخطر إذا ما كانت هناك انحرافات وفساد في الاستثمارات الأجنبية وتتوسع إلى إن تصبح المشكلة عالمية.

وسائل العلاج:

لمعالجة هذه المشاكل لابد من تحسين نوعية السياسات ، ضرورة محاسبة المقصرين علناً ليكونوا عبره لغيرهم ، توعية و تطوير الإفراد والمؤسسات الحكومية ، وتحسين نوعية الأشخاص في مراكز اتخاذ القرار الحكومي السياسي و الاقتصادي عن طريق التوعية بمخاطر الفساد الإداري ، العدالة في توزيع الدخول وتحسينها باستمرار ، زيادة استغلال الطاقة الاستيعابية الإنتاجية، زيادة الإنتاجية للفرد ورجال الإعمال، اعتماد قوانين واضحة ، تقليص البيروقراطية داخليا و خارجيا ، اختيار الإفراد الملائمين في البرنامج الحكومي سياسيا واقتصاديا والذين يمثلون الحكومة ، الاهتمام بالقطاع الخارجي بما يخدم برنامج التنمية المحلية عن طريق تصحيح أسعار الصرف، معدلات التبادل التجاري ، أسعار الفائدة ، الاستنارة بتجارب الآخرين في كيفية النجاح في إدارة الموارد الاقتصادية ، تطوير البرامج المحلية باستمرار عن طريق الدخول في دورات تدريبية تقيمها المنظمات الدولية والهيئات العامه للشفافية ، المنافسة الشريفة سواء بين الإفراد أو رجال الإعمال سيؤدي إلى تشخيص الكثير من حالات الاختلال وإعادة توزيع الموارد بشكل أفضل، و كلما زاد التقدم كلما قل تعرض البلد لازمات سواء اكانت اقتصادية، مالية ، اجتماعية.

إن إعادة تكييف أسواق التمويل المحلي من المتطلبات المهمة لنجاح هذه السياسة ، فالواقع الحالي يشير إلى أن معظم الدول النامية تعاني من التوقف الفجائي للدورات الاقتصاديه المحلية لعمليات Stop-Go Cycles of Boom ، التوقفات الفجائية Sudden-Stops وهذه سوف تولد مخاطر عديدة للمستثمرين حيث تولد لديهم عدم اليقين حول الإنتاج وحجم الأسواق وبالتالي تخلق تكاليف إضافية دائمة على عمليات الإنتاج . كما أن الأسواق المالية هي الأخرى بحاجة إلى سياسات جديدة تنظم حركات سعر الفائدة والسياسات المالية والنقدية للحكومة بحيث تزيد ثقة الشركات والمقترضين بالأسواق المالية المحلية .

أيضا ، المشكلة الاقتصادية الأساسية المشخصة التي تواجه الاقتصاد الكلي في الدول النامية هو عدم اعتماد السياسات الصحيحة في أوقات الازمات . فواضعي السياسة في الدول المتقدمة الصناعية يستجيبون للتأثيرات السلبية للصدمات عن طريق اعتماد سياسات استقرار كلية للاقتصاد من أهم بنودها من قيام البنك المركزي بتخفيض أسعار الفائدة وتوسيع الإنفاق الحكومي ، بالاتجاه المضاد تماما في الدول النامية توجهت قسرا إلى أسواق رأس المال الدولية للاستجابة إلى صدمات الطلب الداخلية السلبية مع عدم وضوح الرؤيا لواضعي السياسة حول كيفية التصرف، يرافقها هروب كبير لرؤوس الأموال ، ويتم الضغط على البنوك المركزية لزيادة أسعار الفائدة ، وواضعي السياسة يوجهون قسرا لتقليص عجز الموازين الحكومية كما ان صغر حجم أسواق رأس المال وتقلبات رؤوس الأموال الدولية تعتبر عراقيل إضافية للمستثمرين المحليين تشكل تكاليف إضافية على كافة قطاعات الاقتصاد حيث إن رؤوس الأموال تتدفق عند توفر الفرص الربحية (العوائد اكبر من كلفة رأس المال الحدية)، بينما في الأوقات الصعبة (الأزمات) يحصل التدفق العكسي للموارد إلى الخارج وتحدث صدمات كبيرة تتمثل بنقص السيولة وشيوع حالة عدم الثقة بأداء الاقتصاد النامي. يرافق هذه السياسات أو الممارسات السلبية تذبذب في أسعار صرف الدول النامية حيث يسود تقلبات أسعار الصرف السلبية وتنخفض قيمة العملة المحلية ، ويزداد الخطر الأخلاقي والتي يترتب عليها تضخم قيمة القروض وتزايد معدلات المديونية وبالتالي وقوع الدول النامية في أزمة إضافية تتمثل بتزايد معدلات الديون وحدوث الأزمات .

وسائل العلاج للدول النامية

1- ان الدول النامية بحاجة إلى كبح (Rein) تدفقات رؤوس الأموال وخاصة قصيرة الأجل وزيادة وتحسين تنظيمات الأسواق المالية والسيطرة على التدفقات العكسية لهروب رؤوس الأموال واعتماد سياسات مالية ونقدية مرنه، وتبني أسعار مستقرة للصرف ومعدلات الفائدة.

2- تخفيض نسبة الاحتياطات من النقد الأجنبي التي تضعها هذه النامية كضمان لاستقرار عملاتها المحلية حيث غالبا ما تلجا الدول إلى المبالغة بهذه الاحتياطات والاحتفاظ بها لدى البنك المركزي ولا بعاد ضخها في الاقتصاد المحلي لتمويل الاستثمارات الإنتاجية وبالتالي حرمان الاقتصاد المحلي من مبالغ ضخمة بعيدة عن الاستثمار .

3- كما إن هناك حاجة ملحه لتنظيم الأداء المالي محليا متمثلا: بأجراء إصلاحات السوق المالية ، إصلاحات السياسات المالية والنقدية وزيادة الموجودات والمدخرات المحلية وتنظيم تدفقات الاستثمارات الأجنبية وزيادة الملكية الوطنية وزيادة الإدارة الوطنية الملكية المحلية يمكن إن تفيد عملية التنمية من عدة أوجه:

1- تساعد على الاستقرار السياسي عن طريق المشاركة فئات الشعب الدنيا والمتوسطة

2- أنها تخلق فرص عمل جديد حيث تساعد على نمو قطاع الإنشاءات والصناعة

3- تشجيع على تطوير التمويل المحلي، عن طريق تطوير البنوك القائمة، استخدام تكنولوجيا المعلومات، تنظيم الفرص الاستثمارية المحلية، إعادة توطين الصناعة حسب مصدر الموارد المتاح...وتحفز على تعبئة المدخرات المحلية.

4- إن نجاح هذه الإستراتيجية يتطلب أيضا تغيرا" في سياسات الدول الصناعية السبع G.7 حيث إن التحدي الرئيسي هو تغير اعتماد الاقتصاد العالمي على قياده دوله واحده مرتبطة بنمو الاقتصاد الأمريكي. هذا التحول ضروري خاصة بعد أن توسعت مديونية الولايات المتحدة إلى معدلات عالية جدا وصلت إلى مرحلة التشبع ، وإذا ما حدث ذلك، فان الولايات المتحدة غير قادرة على الاقتراض مثل السابق وان الاقتصاد العالمي ربما يواجه انخفاض حاد في نمو الطلب ،ويجعل من الصعب على الدول المتقدمة الأخرى مثل اليابان والاتحاد الأوربي من اعتماد سياسة اقتصادية كلية توسعية. كما يجب على دول الكات أن تسعى إلى زيادة الطلب على صادرات الدول النامية كونها رخيصة مما يشجع نجاح سياسة الطلب الداخلي كقائد للنمو.

5-كما إنه يجب اتخاذ خطوات عملية للتخلص من مديونية الدول النامية وخاصة قصيرة الأجل كونها تسبب العديد من الأزمات وذات تكاليف عاليه، إضافة إلى ضرورة الاعتماد على مصادر التمويل من المنظمات الدولية والمصادر الرسمية ومن أهمها البنك الدولي IMF, . كما يجب تنظيم تقديم القروض وتوجيهها إلى المشاريع المنتجة المعتمدة على عناصر الإنتاج المحلية.

6- إضافة إلى ذالك لابد من تشجيع دور القطاع العام (التدخل الحكومي) بدلاً من قيادة القطاع الخاص لبرنامج التنمية وخاصة في مجال البني التحتية والخدمات العامة.

4.2.7 الإستراتيجية الأسيوية في التنمية - نظريـة الأوز الطـائر ...

أظهرت التجربة الإقتصادية في دول شرق آسيا عموماً ، الدور الإستراتيجي الذي لعبه التصنيع في نهضة هذه الدول وتقدمها الإقتصادي . وكذلك تطبيق هذه الدول لنظرية " **الأوز الطـائر** " **Flying Geese Theory** " كإستراتيجية لتطوير صناعتها . وسنحاول أن نتعرف على فحوى هذه النظرية وعناصرها الأساسية والنتائج التي تم تحقيقها خلال أقل من ثلاثة عقود ، وهذا ما وصفه البعض بالمعجزة التنموية ...

ماهية نظرية الأوز الطائر ... ؟

تستند تجربة التنمية الصناعية في دول جنوب شرق آسيا إلى ما يعرف **بنظرية الأوز الطائر**، وهي تجربة وضع تصورها الإقتصادي الياباني **أكاماتسو كانامي Akamatsu Kanamy** في عام 1937 ، ثم ذاع صيتها على يد كل من Kojima K **1973** **وبروسو كامنغز Broso Kamnkiz** عام 1984 ، كنظرية بديلة شكلت اختراقاً لنماذج التنمية الصناعية التي طرحها الغربيون، **وتصور النظرية عملية التطور الصناعي في الدول الآسيوية بأسراب الأوز الطائر التي تتخذ شكل الحرف (V) ، وتتشكل هذه الأسراب بإنتظام وتتبع لمقدمة السرب ، الذي تأتي في مقدمته اليابان باعتبارها القائد أو الرائد في التطور الإقتصادي** أي الدولة المبدعة الاكثر تقدما ، ويليها البلدان التابعة السرب الأول الذي يضم كوريا الجنوبية وتايوان وهونغ كونغ وسنغافورة ، ثم السرب الثاني ويشمل ماليزيا وتايلند واندونيسيا ، أم السرب الثالث فيضم كمبوديا وفيتنام . وتفصل بين كل سرب والذي يليه مسافة تحددها سرعة السرب ومقدار علو طيرانه ، وهو ما يعكس مرحلة ونمط التطور الإقتصادي في كل دولة.

تقدم النظرية وصفا لدورات حياة التكنولوجية الصناعية المختلفة خلال مراحل التنمية الاقتصادية، وتتضمن اعادة توطين الصناعات بتبديل مواقعها من بلد لأخر من خلال التجارة الخارجية حيث تقوم البلدان التابعة باستيراد التكنولوجيا المبتكرة من البلد القائد الذي يصدرها بعد اشباع الطلب في سوقه المحلية الى البلد التابع ، ويحل الانتاج المحلي محل الاستيرادات - من خلال استراتيجية احلال الواردات- فضلا عن تصدير جزء من الانتاج الى الاسواق الخارجية.

وتؤكد النظرية أن الدول الناهضة أو الأقل نمواً (السرب اللاحق) تميل إلى الصناعات الأقل تقدما مقارنة بالدول التي تفوقها في التطور الاقتصادي (السرب السابق)، فاليابان تاريخياً كانت تستورد النسيج من بريطانيا ، ثم تحولت إلى منتج ومصدر للصناعات النسيجية ، كما استطاعت أن تطور صناعات جديدة تعتمد على كثافة رأس المال والتقنية العالية مثل صناعة السيارات والإلكترونيات.

وفي مرحلة تاريخية تالية تحولت صناعة النسيج إلى السرب الأول من الأوز، بالاستفادة من تقنية اليابان ومحاكاة لنمط نموها . وبدورها طورت دول السرب الأول من اقتصادياتها ، وصارت تنتج سلعاً مصنعة كثيفة رأس المال وعالية التقنية ، فانتقلت صناعة النسيج إلى السرب الثاني ، والتي تدرجت في تطورها التاريخي من إقتصادات تعتمد على الصناعات كثيفة العمالة غير الماهرة، إلى الصناعات المعتمدة على العمالة الماهرة والتقنية المتطورة وكثافة رأس المال . ويتكرر انتقال صناعة

النسيج إلى الدول الأقل تقدماً مثل فيتنام وكمبوديا على ذات المنوال والـنمط التنمـوي ، بـالاعتماد عـلى كثافة العمالة والتقنية المستوردة من سرب الأوز السابق لها.

وتعتمد العديد من دول آسيا على نموذج دائرة الإنتاج الـذي أساسـه التمايـز في الميـزة النسـبية لوصـف التطور العملي للتصنيع والحركة التجارية المتزايدة في دول الإقليم , إذ يعتمد الإنتاج على الموارد المحلية التي لا تتمتع بأية ميزة نسبية ، وإنما يعتمد تنافسها على أنتاج سلع في الدول المضيفة وفق مبـدأ كثافـة العمل وتكنولوجيا حديثة متطورة. إن واقع حال تجارة الدول الأسيوية يوضح إنها تعتمد بصورة أساسية على اختلاف المستويات من التكنولوجيا بعيدا عـن الميـزة النسـبية السـاكنة منتقلـة إلى الميـزة الحركيـة الديناميكية (Dynamic Comparative Advantage).

كما ان جوهر النظرية يقوم على الترابط الوثيـق بـين رأس المـال الأجنبـي وأنمـاط التجـارة الخارجيـة وسياسة التصدير للسلع المصنعة التي تتميز بوجود ميـزة احتكاريـة لهـا. إن اليابـان الجـزء الأول مـن تركيبة الأوزة الطائرة التي تتخذ الارتقاء بالبنية الهيكليـة لصـناعتها المتقدمـة ودرجـة تطـور صـناعتها وتحولها من إنتاج كثيف العمل (مثل الصـناعة النسـيجية) إلى صـناعة الفـولاذ وبنـاء السـفن والتـي تعتمد على كثافـة رأس المـال ثـم الارتقـاء إلى صـناعات التجميـع الموجـه (Assembly – Oriented) للتصدير مثل صناعة مكائن السيارات , الالكترونيات و مكائن المعـدات الثقيلـة وأخـيرا بلـوغ مرحلـة تطوير التكنولوجيا المتقدمة مثـل صـناعات التقنيـات الحيويـة(Biotechnology), الموصـلات العاليـة التوصيل (High Conductors) . مما لا شك فيه إن عملية انتقال الميزة النسبية سيتبعها نسبيا النمو في رأس المال الأجنبي ونمو في التجارة الخارجية مما يوسع الحركة التكاملية والتبادليـة بـين دول العـالم كافة و يشجع على التدفق الدولي في مجال التجارة ورأس المال .

وتقدم نظرية الأوز الطـائر تفسـيراً لـدورة المنـتج في سـياق التنميـة الإقتصـادية بـثلاث مراحـل: تبـدأ المرحلة الأولى باستيراد البلد الناهض (كوريا او تايوان) لتكنولوجيا أنتاج السـلعة مـن البلـد المتقـدم صناعياً (اليابان) ، ثم تليها المرحلة الثانية ، وهي أن ينتج فيها البلد الناهض السـلعة محليـاً بمحاكـاة البلد المتقدم واستيراد تقنيته ، ثم المرحلة الثالثة والأخيرة وهي أن يقوم البلـد النـاهض بالإنتـاج بـدلا عن البلد الأم صاحب الابتكار الأولي وتصدير السلعة للخارج ، خاصة للبلدان الأقـل نمـواً ويتضـح مـن عملية التطور التدريجي أن دول جنوب شرق آسيا استفادت من فكرة تقسيم العمل فيما بينها ، مـن خلال قيام روابط صناعية مشتركة بين الـدول الآسـيوية الناهضـة واليابـان . وقـد لعبـت الاسـتثمارات اليابانية دوراً كبيراً في إيجاد هذه الراوابط الإقتصادية ، الأمر الذي ساعد على وجود تبادل تجاري كبـير ، وتدفقات مالية ضخمة ومنتظمة من اليابان إلى دول جنوب شرق آسيا، إلى جانب إنتقـال التقنيـة

اليابانية - الآلات والماكينات – وأساليب الإدارة اليابانية . كما تم توظيف المزايا التجارية النسبية لكل بلد من أجل تنمية إقتصاداتها. وتجدر الاشارة الى ان الاستثمار الكلي في البلد القائد لا يتناقص مع اعادة توطين الصناعات لان الصناعه يعاد هيكلتها ورفع مستواها على نحو مستمر ويعاد تخصيص الموارد لصالح المنتجات ذات المهارة والتكنولوجيا الأعلى والتي تمثل الميزة النسبية في المرحلة اللاحقة وهكذا يتزايد الاستثمار العالمي بشكل مستمر داعما تدفقات التجارة.

ويفترض النموذج بانه يمكن للبلد القائد ان يرقى دائما بمستوى هيكله الصناعي وان يبتكر طرقا جديدة للأنتاج ومنتجات جديدة بالسرعة نفسها التي تقوم بها الدولة التابعة بالتكيف مع الصناعات المنقولة اليها وبافتراض وفرة الاسواق للسلع الجديدة.

اهم محدات تطبيق نموذج الاوز الطائر:

واجه تطبيق هذه الاستراتيجية جملة من المحددات من اهمها:

1-ان الشركات اليابانية انتقلت الى نشاطات اكثر تطورا واستمرت في تطوير قدراتها التنافسية ووصلت في السنوات الاخيرة الى الانشطة المتطورة والمعقدة العالية التكنولوجيا بالتالي انتقلت من اسلوب اعادة توطين التكنولوجيا المتقادمه والناضجة الى اسلوب الاحتكار التكنولوجي للمنتج باستخدام الاستثمار الاجنبي المباشر.

2-على الرغم من تحول الدول الاسيوية الى مراكز تجارية متقدمة ولا سيما في ظل انفتاح السوق في الصين فان ما تواجهه هذة الدول من ازمات ومعوقات في طريق تنمية مستقبلها قد لا يتيح للأوز الطائر الاستمرار بالطيران على ممرات طيران ممهدة .

3-ان المدة بين الابتكار والتقليد بين الاقتصاد القائد والاقتصاديات المقلدة قد قصرت بشكل كبير وهذا يعني صعوبة تدوير الميزة النسبية للبلدان التابعة وبالتالي ارتقائها بالهرم التكنولوجي.

4-ان اعتماد هذة الدول على الاستثمار الاجنبي المباشر دون تحسين قدراتها الذاتية على خلق وابتكار التكنولوجيا الخاصة بها قد خلق قيوديا اضافية على نموها الاقتصادي.

5-ان هناك خللا واضحا بين التراكم الانتاجي والتكنولوجي وبين تطور مستويات التعليم والمهارات الازمة لأستغلال هذة التكنولوجيا حيث عجزت معظم الدول الاسيوية عن توفير مهارات موازية للتراكم التكنولوجي مما ادى الى بقاء العديد من الطاقات الانتاجية عاطلة وغير مستغلة بشكل امثل ومن ثم انفخاض في الانتاجية بدلا من زيادتها.

6-ان القضايا الجديدة التي طرحت في مفاوضات التجارة المتعددة الاطراف في مجال الخدمات وحقوق الملكية الفكرية والاستثمار تعكس استراتيجية لا يابان بعد الان وبالتالي على البلدان

النامية عامة والاسيوية خاصة ان تتبنى استراتيجيات تنوية ل تنتج عن ظهور متحدين جدد لهيمنة الدول الصناعية المتقدمة.

7-ان من اهم بنود منظمة التجارة العالمية هو حماية حقوق الملكية الفكرية ووضع نظام حماية صارمة لحقوق الامتياز، مما يعني توليد احتكارات تعيق نقل التكنولوجيا على الصعيد العالمي.

8-ان هناك عقوبات تجارية صارمة على الدول التي تخل بمقاييس العمل وعمل الاطفال مما سيعكس نتائج سلبية على تحول اقتصادات الاجر المنخفض واماكنية حصولها على مزايا نسبية في السوق العالمي.

9-ان هناك تحولا واضحا في مجالات الاستثمار الاجنبي المباشر الى قطاع الخدمات وخاصة المالية، وبالتالي فان التكامية بين الاستثمار الاجنبي المباشر والتجارة وتدوير الميزة النسبية تبدو اقل قابلية للتطبيق. فمن الصعب استخدام القوة العاملة الرخيصة لتقديم ميزه نسبية في الخدمات المالية والمصرفية، كما ان التكنولوجيا المتطورة تتطلب قوة عمل عالية المهارات فضلا عن قاعدة راس مال قوية وبنية تكنلوجية متقدمه. وعلية فان تحرير التجارة في قطاع الخدمات المالية يستوجب ان تكون الهيمنه علية فعليا من البلد القائد فقط.

3.7 استراتيجيات التجارة الخارجية :

1.3.7 ماهية سياسة التجارة الخارجية:

مجموعة الإجراءات التي تطبقها الدولة في مجال التجارة الخارجية بغرض تحقيق بعض الأهداف. او هي اختيار الدولة وجهة معينة ومحددة في علاقاتها التجارية مع الخارج (حرية أم حماية) وتعبر عن ذلك بإصدار تشريعات واتخاذ القرارات والإجراءات التي تضعها موضع التطبيق.

2.3.7 أهداف السياسة الخارجية

تعمل سياسة التجارة الخارجية على تحقيق مجموعة من الأهداف الاقتصادية والاجتماعية و الإستراتيجية.

الأهداف الاقتصادية: تتمثل في:

- زيادة موارد الدولة واستخدامها في تمويل النفقات العامة بكافة أشكالها وأنواعها.

- حماية الصناعة المحلية من المنافسة الأجنبية.

- حماية الاقتصاد الوطني من خطر الإغراق الذي يمثل التمييز السعري في مجال التجارة الخارجية أي البيع بسعر أقل من تكاليف الإنتاج.

- حماية الصناعة الناشئة أي الصناعة حديثة العهد في الدولة حين يجب توفير الظروف الملائمة و المساندة لها.

- حماية الاقتصاد الوطني من التقلبات الخارجية التي تحدث خارج نطاق الاقتصاد الوطني كحالات الانكماش والتضخم.

الأهداف الاجتماعية: تتمثل في:

- حماية مصالح بعض الفئات الاجتماعية كمصالح الزراعيين أو المنتجين لسلع معينة تعتبر ضرورية أو أساسية في الدولة.

- إعادة توزيع الدخل القومي بين الفئات والطبقات المختلفة.

الأهداف الإستراتيجية: تتمثل في:

- المحافظة على الأمن في الدولة من الناحية الاقتصادية والغذائية والعسكرية

- العمل على توفير الحد الأدنى من الإنتاج من مصادر الطاقة كالبترول مثلا.

4.7 تاريخ السياسات التجارية بين الحرية والتقييد:

منذ العصور القديمة لم تكن الدول تفرض قيودا على التجارة الدولية، وتميزت التعريفة الجمركية التي كانت تفرض حتى القرن 17 بطابعها المالي ولم يكن هناك اهتمام بآثارها الحمائية. وقد استتبع قيام الدولة الحديثة الاهتمام باتخاذ سياسات تجارية تمكن من زيادة ثروة الدولة وقوتها وذلك تحت تأثير المذهب التجاري. ولقد كان لتطبيق آراء التجاريين آثارا موجبة على اقتصاديات دول أوروبا الغربية وبالخصوص إنجلترا وفرنسا، حيث تقدمت صناعاتهما ولم تعد خائفة من المنافسة الخارجية.

وتعتبر الفترة من 1842 إلى 1873 فترة رواج وتدعيم لمذهب الحرية الاقتصادية. وأيدت السياسة الاقتصادية في تلك المرحلة مبدأ حرية التبادل التجاري سواء في الداخل أو في الخارج، حيث اعتنق الكثيرون مذهب آدم سميث الخاص بترك النشاط الاقتصادي للأفراد يديرونها طبقا لمصالحهم الشخصية. فاعتبر أنصار هذا المذهب أن التقسيم الدولي للإنتاج هو المبدأ الأساسي في العلاقات الاقتصادية بين الدول، حيث سادت هذه الآراء في كل من إنجلترا وفرنسا. إذ تمتعت هاتان الدولتان بالتفوق الصناعي، وكانت التجارة الخارجية بما أتاحته من اتساع أسواق تصريف المنتجات الصناعية وكذلك إمداد الصناعة بمستلزماتها من المستعمرات التي تخصصت في ظل هذه الظروف في إنتاج المنتجات الزراعية والمواد الأولية باعتبارها سند لنمو الصناعة.

وقد نتج عن حرية التجارة هذه أن استغلت الدول المتخلفة في مجال التصنيع لصالح الدول المتقدمة آنذاك، إنجلترا وفرنسا، لذلك نادى الاقتصاديون في كل من الولايات المتحدة وألمانيا بضرورة حماية

منتجات الصناعة الوطنية من غزو السلع الإنجليزية والفرنسية، وانتهى الأمر بانتهاج الدول الأوروبية الواحدة تلو الأخرى لسياسة الحماية التجارية بدءا من عام 1873 وحتى قيام الحرب العالمية الأولى، وذلك لزيادة حاجة الحكومات الأوروبية إلى مزيد من الأموال لتمويل سياساتها الاستعمارية والتوسعية ثم لتمويل السباق نحو التسلح تحضيرا للحرب.

فبعد انتهاء الحرب العالمية الثانية وإعادة تنظيم الاقتصاديات الوطنية نجحت الدول في إعادة الحرية النسبية إلى حركة التجارة الدولية والاعتماد على الرسوم الجمركية لتنظيم هذه التجارة، ووضع مجموعة من القواعد المتناسقة تكون أساسا لتحرير أكبر وتنمية أسرع لحركة التجارة الدولية مع تعاون أوثق بين الدول في هذه المجال.

5.7 الحماية مقابل الحرية الاقتصادية Again Freedom Protectionnisme

1. 5.7 ماهية الحماية الاقتصادية Protectionnisme

الحماية الاقتصادية أو الحمائية Protectionnisme مذهب اقتصادي يرى ضرورة حماية الصناعة الوطنية بفرض تعريفة جمركية فعالة على المواد المشابهة المستوردة لحماية الصناعات الوطنية من المنافسة الخارجية. ويرى أنصار هذا المذهب أن يستمر فرض الحماية ما دامت المصنوعات المستوردة تشكل خطراً على الصناعات الوطنية. كما تعرف على انها تبني الدولة لمجموعة من القوانين و التشريعات و اتخاذ الإجراءات المنفذة لها بقصد حماية سلعها أو سوقها المحلية ضد المنافسة الأجنبية.

قيام الحكومة بتقييد حرية التجارة مع الدول الأخرى بإتباع بعض الأساليب كفرض رسوم جمركية على الواردات أو وضع حد أقصى لحصة الواردات خلال فترة زمنية معينة مما يوفر نوعا من الحماية للأنشطة المحلية من منافسة المنتجات الأجنبية.

2. 5.7 حجج أنصار الحماية:

يستند أنصار الحماية إلى حجج بعضها اقتصادي وبعضها غير اقتصادي، ذلك أن الاعتبارات الاقتصادية البحتة ليست المعيار الوحيد الذي تسترشد به الحكومات في تقييد التجارة الخارجية أو تحريرها. فالاعتبارات غير الاقتصادية تتعدى الرفاهية المادية، إذ تتداخل الاعتبارات السياسية واعتبارات الأمن في تشكيل سياسة الدولة في هذا المجال، بالإضافة إلى الرعاية الاجتماعية لبعض الفئات التي يتوقف عليها الاستقرار السياسي والاجتماعي للدولة، كحماية الفلاحين بدعم قطاع الزراعة.

أما الحجج الاقتصادية نذكر منها: **حماية الصناعات الناشئة، معالجة البطالة والاستفادة من العمالة الرخيصة، اجتذاب رؤوس الأموال الأجنبية للاستثمار المباشر.**

أ. حماية الصناعات الناشئة:

وتتلخص هذه الحجة في أن نفقات الصناعة في مراحلها الأولى تكون مرتفعة لذلك يجب حمايتها حتى تنخفض تلك النفقات وتتمتع الدولة بمزايا التصنيع وعندئذ تستطيع إزالة الحماية دون أن يصيبها ضرر. ولقد اتخذت هذه الحجة كذريعة لفرض القيود التجارية خلال القرن 19 في أوروبا وأمريكا ولا زال يؤخذ بها في دول العالم النامي.

ولا شك أن الحاجة إلى حماية الصناعات الناشئة لإنماء الصناعة في الدول النامية تفوق نظيرتها المتقدمة ، فالصناعات الناشئة في الدول النامية لا تعاني من منافسة صناعات سبقتها في ميدان التقدم الفني فحسب، ولكنها تواجه أيضا السياسات الاحتكارية التي تتبعها تلك الصناعات وتحاربها بها في كافة الأسواق. هذه الحجة لصيقة بالألماني "فريدريك ليست"، الذي طالب بالحماية في مجال الصناعة وأن تكون مؤقتة. وهو يرى كذلك أن تكون الحماية معتدلة وتقتصر على ضرائب جمركية تعوض انخفاض أثمان منتجات الصناعات الأجنبية القوية عن أثمان منتجات الصناعات الوطنية الوليدة.

ب. معالجة البطالة والاستفادة من العمالة الرخيصة:

يرى أنصار الحماية ضرورتها لزيادة الطلب المحلي على المنتجات الوطنية مما يساعد على درء خطر البطالة وزيادة فرص الاستثمار المربح في الداخل، كما تخلق الحماية أنواعا جديدة من الصناعات التي تستخدم المزيد من العمالة، كما أن التوسع في سياسة الاكتفاء الذاتي داخل الدولة يؤدي إلى زيادة فرص العمل والتشغيل بها.

إلا أن فرص الحماية بغرض زيادة العمالة قد لا يتحقق إذا طبقت الدول الأخرى مبدأ المعاملة بالمثل، والذي يؤدي إلى نقص الطلب على المنتجات الوطنية في الخارج.

وتعتبر حجة العمالة الرخيصة أكثر الحجج شيوعا لفرض الحماية باعتبار أن السلع المنتجة باستخدام العمالة الرخيصة ستباع بأقل من أثمان المنتجات المحلية مما يجعل المنتجين المحليين غير قادرين على المنافسة، كما أن المنشآت المحلية ستقع تحت إغراء نقل عملياتها خارج الحدود الوطنية بغرض استخدام العمالة الرخيصة.

ج. اجتذاب رؤوس الأموال الأجنبية للاستثمار المباشر:

قد يكون الغرض من الحماية إغراء رؤوس الأموال الأجنبية دخول الدولة بقصد الاستثمار المباشر تجنبا لعبء الرسوم الكمركية المفروضة. وهكذا يستخدم إجراء الحماية بقصد تشجيع صناعة وطنية يعتمد قيامها على رأس المال الأجنبي، فيساعد ذلك على زيادة الدخل الوطني بزيادة التشغيل، كما

يساعد رأس المال الأجنبي وما يصاحبه من أساليب فنية جديدة مستخدمة في الإنتاج على تطـوير فنـون الإنتاج محليا والارتفاع بكفاءته.

والتقييم النهائي لسياسة الحماية من أجل جذب رأس المال الأجنبي يتوقف عـلى ضـوابط تلـك السياسـة وتوجيهها من جانب الدول المتلقية لرأس المال لإحكام دوره وتحديد مساره في جهود الإنمـاء الاقتصـادي بها، فضلا عن منع المغالات في تسرب الأرباح إلى الخارج، حيث يمكن في ظـل تلـك الضـوابط أن يسـاعد رأس المال الأجنبي على النهوض بمسـتوى الـدخل الـوطني ودفـع تنميـة بعـض فـروع الإنتـاج الجديـدة والاستفادة بذلك في إنعاش فروع الإنتاج الموجودة بالفعل.

د- إتباع هذه السياسة سوف يؤدي إلى تقييد المستوردات و انخفاض حجمها و إزاء هذا الوضع لا يجـد المستهلك المحلي مفراً من تحويل إنفاقه من السلع الأجنبية إلى البدائل المحلية.

ه- يلزم الدولة الحصول على موارد مالية منتظمة حتى يمكنها القيام بمهامها المختلفة.

و- مواجهة سياسة الإغراق المفتعلة والتي تعني بيع المنتجات الأجنبية في الأسواق المحليـة بأسـعار أقـل من الأسعار التي تباع بها في سوق الدولة الأم، و ذلك بفرض رسم كمركي على الواردات يساوي الفرق بين سعر البيع في السوق المحلي و سعر البيع في الدولة الأم.

3. 5.7 إجراءات الحماية الاقتصادية

تلجأ الدول إلى أنواع مختلفـة مـن الحمايـة الاقتصـادية وذلـك تبعـاً للسياسـات التجاريـة التـي تتبعهـا وأوضاعها الاقتصادية من حيث الطاقات الإنتاجية المتاحة ووفرة عوامل الإنتاج في اقتصـادياتها الوطنيـة. كما أن هناك أنواعاً تقليدية من الحماية طبقتها الدول وما تزال منذ القرن السادس عشر وهنـاك أنـواع مستحدثة من الحماية تحت مسميات مختلفة تتذرع بها بعض الدول للالتفـاف عـلى اتفاقيـات الغـات ورقابة منظمة التجارة العالمية من هذه الأنواع:

- الرسوم الكمركية: وهذا النمط من الحمايـة هـو حمايـة بوسـاطة الأسـعار يتمثـل بفـرض رسـوم عـلى المستوردات بما يرفع من أسعارها في السـوق المحليـة ويضـعف مـن منافسـتها للسـلع الوطنيـة المنتجـة محلياً.

- نظام الحصص (الكوتا): يمثل نظام الحصص أكثر التحديات الكمية انتشاراً في تقليص الـواردات ويعنـي عدم الموافقة من قبل بلد معين على استيراد أكثر من حجم معين من السلعة أو أكـثر مـن قيمـة معينـة من الواردات من هذه السلعة.

- التحديد الإرادي لكمية الصادرات: تبدو التحديدات الكمية الإرادية للصادرات نوعـاً مـن أنـواع نظـام الحصص (الكوتا). فتحديد كمية الصادرات إرادياً عبارة عن حصة يعتمدها البلد الأجنبـي المصـدر بـدلاً

من فرضها من قبل البلد المستورد. يمكن أن يكون هذا الحل مفروضاً من قبل البلد المستورد (سواء بالإقناع أو خوفاً من التدابير الانتقامية) الذي يرغب في تلافي اللجوء المباشر إلى تدابير تحظرها الاتفاقية العامة للتجارة والتعريفة.

- تخفيض قيمة النقد: إن اللجوء لتخفيض سعر صرف العملة الوطنية قياساً بالعملات الأخرى وخاصة قياساً بعملات البلدان المستوردة يعد نوعاً من الحماية أيضاً إذ يجعل من حصيلة الصادرات مقاسة بالعملة المحلية وسيلة داعمة بذلك القدرة التنافسية للسلع الوطنية في السوق الدولية بمقدار ما تكون القيمة المضافة المتضمنة فيها مرتفعة.

- الحماية المقنَّعة: تجد الدول الصناعية المتقدمة من دعاة تحرير التجارة الدولية حرجاً في تطبيق نظام الحماية التقليدية، وهي ضغوط مختلفة تثير موضوع ما تسميه بمنافسة الجنوب غير المشروعة. إذ يرى ممثلو الدول الصناعية أن تدني مستوى الأجور في دول الجنوب إضافة إلى عدم التقيد الشديد بشروط حماية البيئة يجعل المنتجات الصناعية في الدول النامية (دول الجنوب وخاصة دول جنوب شرقي آسيا) تتمتع بشروط منافسة غير مشروعة. ولأن البلدان الصناعية لا ترغب في استعمال كلمة حماية فقد اخترعت تعابير جديدة مثل: التشدد في حماية البيئة أو ضرورة حماية المستهلكين (باستبعاد المنتجات غير المتوافقة مع المواصفات المقررة في الدول الصناعية) أو التقيد بالمعايير المتعلقة بشروط الإنتاج والمواد المنتجة، وسيلة للحماية المقنعة ومنع وصول الإنتاج المنافس في الدول النامية إلى السوق الدولية.

الأدوات التجارية: تتمثل في:

المعاهدات التجارية: هي اتفاق تعقده الدولة مع غيرها من الدول من خلال أجهزتها الدبلوماسية بغرض تنظيم العلاقات التجارية فيما بينها تنظيما عاما يشمل جانب المسائل التجارية و الاقتصادية، أمور ذات طابع سياسي أو إداري تقوم على مبادئ عامة مثل المساواة و المعاملة بالمثل للدولة الأولى بالرعاية أي منح الدولة أفضل معاملة يمكن أن تعطبها الدولة الأخرى لطرف ثالث.

الاتفاقات التجارية: هي اتفاقات قصيرة الأجل عن المعاهدة، كما تتسم بأنها تفصله حيث تشمل قوائم السلع المتبادلة و كيفية تبادلها و المزايا الممنوحة على نحو متبادل، فهي ذات طابع إجرائي و تنفيذي في إطار المعاهدات التي تضع المبادئ العامة.

اتفاقيات الدفع: تكون عادة ملحقة بالاتفاقات التجارية و قد تكون منفصلة عنها، تنطوي على تنظيم لكيفية تسوية الحقوق والالتزامات المالية بين الدولتين مثل تحديد عملة التعامل، تحديد العمليات الداخلية في التبادل.

4. 5.7 الحماية والنمو الاقتصادي

يرجع مذهب الحماية الاقتصادية في جوهره إلى الدور الاقتصادي الذي يعطيه للحدود السياسية. وكان هذا المذهب في نشأته وتطوره مرتبطاً بنشأة الدول وتطور وجودها. يرى أنصار الحماية الاقتصادية أن اختلاف مستويات النمو بين الدول وما يترتب عليه من اختلاف في الإنتاجية إلى جانب التفاوت في وفرة العوامل الطبيعية والموارد البشرية يجعل من حرية التجارة الدولية عامل استغلال الدول المتقدمة الغنية للدول الفقيرة المتخلفة مما يكبح نموها ويعرقل تطورها.فالدول التي تتمتع بمزايا نسبية في إنتاج المواد التي يكون الطلب عليها شديداً على الصعيد الدولي تحصل على مكاسب أكثر من عملية التبادل. وبالتالي فإن الدول النامية ولسبب تدني المستوى التكنولوجي وتخلف قوة العمل فيها ستجد نفسها مضطرة، وفقاً لنظرية المزايا النسبية في ظل الانفتاح التجاري، أن تتخصص في إنتاج المواد ذات المستوى التكنولوجي المتخلف مما يدعم استمرار وضعها المتدني في سلم التطور العالمي. واتجاه تطور التجارة العالمية يوضح بجلاء تام ميل الدول المتقدمة للتخصص في إنتاج السلع ذات المستوى التكنولوجي المرتفع وتخصص الدول النامية بإنتاج السلع المبتذلة الملوثة للبيئة والتي ترغب الدول الصناعية في التخلص من مشكلاتها لهذا يتجه الكثير من الاقتصاديين ورجال السياسة في العالم الثالث إلى تطبيق الحماية الاقتصادية من أجل الحفاظ على المصالح الوطنية. الأمر الذي يدفع إلى فرض القيمة على التجارة الخارجية لمجموعتين من الأسباب:

أ - أسباب هيكلية وهي عجز الاقتصاديات النامية عن مسايرة التطور.

ب - أسباب مستوى النمو المتدني قياساً بالدول المتقدمة. مما يجعل الحماية الاقتصادية ضرورية لدفع النمو الاقتصادي في البلدان النامية.

إن الدول الصناعية المتقدمة التي تحاول فرض حرية التجارة على البلدان النامية، بعد أن ضمنت تفوقها في الاقتصاد العالمي، حققت أساساً تقدمها الاقتصادي على أساس من الحماية الكمركية الشديدة غير مبالية بأثر ذلك في الاقتصاد العالمي.

5. 5.7 الحماية والاقتصاد العالمي

الاقتصاد الدولي المعاصر اقتصاد عالمي يشمل كل أمم العالم . ويتصف الاقتصاد العالمي بالتخصص والمنافسة وبمعنى آخر فإن امتداد الاقتصاد العالمي عبر الحدود السياسية يسمح بتنظيم تخصيص الموارد على المستوى العالمي من ناحية ويفسح في المجال أمام ظهور منافسة بين المنتجين من مختلف الدول من ناحية أخرى، مما يدفع نحو التقدم التكنولوجي وتحقيق مزيد من النمو الاقتصادي.

وفي الواقـع تتعـارض الحمايـة الاقتصـادية جـذرياً مـع عولمـة الاقتصـاد إذ تميـل الحمايـة إلى تسـوية الاقتصاديات الوطنية ودفعها إلى الانكفاء على الذات مما يقود إلى تقليص المبادلات التجارية الدولية عبر الحدود السياسية للدول. وتؤكد معطيات التجارة الدولية وتطور معدلات النمو الاقتصادي وجود علاقـة ارتباط وثيقة بين ازدهار العلاقات التجارية الدولية وارتفاع معدلات النمو الاقتصادي.

6.7 سياسة الحرية التجارية

6.7 .1 ماهية سياسة الحرية التجارية: أنها السياسة التي تتبعها الدول و الحكومـات عنـدما لا تتـدخل في التجارة بين الدول من خلال التعريفات الكمركية والحصص و الوسائل الأخـرى. اي ضرورة إزالـة كـل العقبات أو القيود المفروضة على تدفق السلع عبر الحدود سواء كانت صادرات أم واردات.

6.7 .2 الآراء المؤيدة لسياسة حرية التجارة الخارجية

لما كان الهدف من أي سياسة اقتصادية أو تجارية، هو تحقيـق الرفاهيـة الاقتصـادية، فـإن أتبـاع حريـة التجارة من شأنه تعظيم الدخل الوطني للدول أطراف التبادل بما يكفل لها تحقيق الرفاهية لكـل منهـا، ويعتمد أنصار هذا المذهب على عدة حجج نذكر أهمها فيما يلي:

- تتيح حرية التجارة لكل دولة التخصص في إنتاج و تصدير السلع التي لديها فيها ميـزة نسـبية عـلى أن تستورد من الخارج السلع التي لديها فيما لا تتميز فيها نسـبيا و بتكلفـة أقـل مـما لـو قامـت بإنتاجهـا محليا.

- تشجع حرية التجارة التقدم الفني من خلال المنافسة التي تتم بين دول مختلفة مما يؤدي إلى زيادة و تنشيط العمل وتحسين وسائل الإنتاج.

- تؤدي حرية التجارة إلى فتح باب المنافسة بين المشروعات الاحتكاريـة التـي تظهـر في غيـاب المنافسـة وتتحكم في الأسعار بما يضر بالمستهلك في السوق المحلية.

- تحفز حرية التجارة كل دولة على التوسع في إنتاج السلع المكثفة للعنصر الوفير والحد من إنتاج السلع المكثفة للعنصر النادر.

- تساعد حرية التجارة استخدام كل بلد لموارده الإنتاجية استخداما كاملا والقضاء على ظاهرة الطاقـات العاطلة.

6.7 .3 المبّررات الفكرية التي يوردها مؤيدو حرية التجارة:

1- جني الفوائد المتحققة من اعتماد **مبدئي التخصص والانتاج الكبير** في إنتاج البضائع والخـدمات ، مما يؤدي الى تحقيق كفاءة اعلى في الانتاج وانخفاض في التكـاليف .كـما وتـؤدي سياسـة الانفتـاح على تحفيز حركة الاستثمار المباشر بين الدول ، والذي له دور مهم في تنشيط عملية التنمية ويسهل نقل التكنولوجيا بين الدول .

2-تتيح ازالة العوائق الحكومية المفروضة على التجارة فرصة افضل للأفراد والمؤسسات للوصول إلى مصادر شراء السلع والخدمات من الخارج بشكل اسهل وافضل .

3-تؤدي المنافسة الى تحفيز مؤسسات الأعمال على الابتكار وعلى تطوير عمليات وتقنيات إنتاج جديدة لخدمة المستهلك بشكل أفضل .

ان تطبيق القوانين المتشددة المشتملة على وجود العوائق التي تقام في وجه المنافسة الحرة ، تسفرعن وجود صناعات محلية أقل كفاءة وبكلفة أعلى ونوعية وجودة أدنى وخيارات أقل في السلع والخدمات ، وتؤدي الى نمو اقتصادي أبطأ. فقد اكدت التجارب التاريخية على الفوائد الهائلة التي عادت بها تحرير التجارة على مئات الملايين من البشر حول العالم ، ففي العام 1930 اصدرت الولايات المتحدة الأميركية قانون سموت - هاولي للتعريفة الكمركية فرضت بموجبه حواجز كمركية مرتفعة بقصد حماية الأسواق الأمريكية الداخلية من خطر المنافسة الخارجية وفرضت حواجز تجارية لم يسبق لها مثيل لاعتقادها خطأ بأنه لا يمكن للمنتجين الأمريكيين أن ينجحوا في منافسة المنتجين الأجانب، نظرا لرخص أجور اليد العاملة وسائر تكاليف الإنتاج في البلدان الأجنبية. وكانت النتائج كارثية ، فقد رد شركاء الولايات المتحدة التجاريون على هذه الإجراءات بإجراءات مماثلة هدفها حماية أسواقهم المحلية من المستوردات الأجنبية وهكذا، انخفض حجم التجارة العالمية بنسبة 70% في بداية الثلاثينات من القرن الماضي، الأمر الذي تسبب في تسريح عشرات الملايين من وظائفهم، وعمق أزمة الكساد العظيم الشهيرة، وأجج التوترات السياسية التي ساعدت على اندلاع الحرب العالمية الثانية. ومنذ ذلك الحين، قام رؤساء أمريكا المتعاقبون بوضع أسس التعاون الاقتصادي الدولي السلمي وتشاطر الازدهار من خلال دعم الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (اتفاقية الجات) ، ومنظمة التجارة العالمية .

4-تؤمن القوانين التجارية تحقيق **الدقة والشفافية والقدرة على تفسير توجهات التجارة الدولية** ، وتساعد على ترسيخ حكم القانون ، وتفسح المجال أمام الدول لحل نزاعاتها التجارية بالطرق السلمية بعيدا عن سياسة الصراعات بكل اشكالها .

أن السياسات الحمائية كثيرا ما تكون غير شفافة وتؤدي الى توسع نطاق نشاطات جماعات المصالح الخاصة التي تمارس الضغط السياسي ، مما يؤدي الى حصولها على أرباح مفرطة غير منتجة ، وتؤدي الى حصول خلل في توزيع الدخل بين طبقات المجتمع . ويتم بموجبها استثمار الموارد بعيداً عن القطاعات الانتاجية المرجح ان تحقق مستويات نمو اقتصادي عالي .

5- بالنسبة للدول النامية ، فإن **فوائد الانفتاح التجاري المقترنة بإصلاحات داخلية تدعم السوق،** فقد اثبتت التجربة ان تحقيق مزيدا من النمو الاقتصادي وتقلص الفقر يتم من خلال تحرير التجارة وتوفير فرص عمل كبيرة ، فقد جاء في تقارير البنك الدولي أن الدخل الفردي الحقيقي نما في

التسعينات من القرن الماضي في الدول النامية التي قلصت حواجزها التجارية بسرعة تزيد ثلاث مرات (إذ بلغ معدل نموها السنوي 5 %) على سرعة النمو المتحقق في الدول النامية الأخرى (التي بلغت نسبة ارتفاع الدخل الفردي السنوي فيها 1.4 % فقط).

6- أما بالنسبة **للفقر**، فيرى أستاذ علم الاقتصاد في جامعة كولومبيا، البروفسور خافيير سالا-إي-مارتين أن معدلات الفقر حول العالم قد انخفضت بشكل بارز خلال العقود الثلاثة الماضية ، فهو يقدر أنخفاض عدد الفقراء في العالم في العام 2000 بما لا يقل عن **(250 مليون الى 500 مليون نسمة)** عما كان عليه في العام 1970، وأنه رافق ذلك انخفاض في حدة الفوارق في الدخل الفردي في العالم خلال الثمانينات والتسعينات من القرن المنصرم ، فالصين مثلا التي فتحت أسواقها بنشاط كبير ووسعت تجارتها العالمية أدى إلى انتشال أكثر من 250 مليون صيني من الفقر. أما تشيلي التي فتحت هي أيضاً أسواقها بنشاط أمام التجارة العالمية فقد نجحت هي الأخرى في تخفيض معدل الفقر فيها بأكثر من النصف، إذ انخفض معدل الفقر فيها من نسبة 46% في العام 1987 إلى نسبة تقارب 18% في العام 2004. وتشير الدراسات التي قام بها البنك الدولي ومؤسسة بيترسون للاقتصاد الدولية ، إلى أنه يمكن للتجارة العالمية الحرة أن تنتشل عشرات الملايين الآخرين من براثن الفقر، وأن تضخ 200 بليون دولار أميركي في اقتصادات الدول النامية. إلا أنه يتعين، كي تتمكن الدول النامية من الاستفادة بشكل تام من فوائد تحرير التجارة، أن تكون هذه السياسة مقرونة بإصلاحات داخلية أخرى، مع توفير المساعدات وتعزيز القدرات الذاتية.

7-ان تحرير التجارة الدولية تؤدي الى **دعم مشاريع التنمية المستدامة** ، حيث تتجه الدول الغنية إلى تخصيص قدر أكبر من موارد بغرض المحافظة على البيئة وصيانتها. وتضمنت مفاوضات دورة الدوحة إمكانية تحقيق نجاح كبير فيما يتعلق بالتجارة والبيئة ، بحيث يكون لتحرير التجارة نتائج بيئية إيجابية. وعلى سبيل المثال، إن الكثير من المنظمات البيئية غير الحكومية البارزة والصندوق العالمي للحياة البرية ، قد أيدت جهود وزراء التجارة الرامية إلى وقف المساعدات الحكومية الرسمية المضرة بالأسماك ، كما ويمكن تحرير المتاجرة بالسلع والخدمات البيئية من خلال تخفيض تكاليف نقل التكنولوجية الخاصة بالبيئة ، مثلا في مجالات إدارة مياه الصرف الصحي، وإدارة النفايات الصلبة والخطرة، وإعادة تأهيل التربة والمياه، وحماية الغلاف الجوي، وإنتاج الطاقة المتجددة.

8-ان تحرير التجارة الدولية ساعد على نمو **تشكيل تكتلات اقتصادية اقليمية** يتم بموجبها تشكيل اسواق مشتركة بينها خصوصا بين الدول المتقدمة او مع دول اسيا الصناعية مثل الصين والهند وماليزيا وكوريا ..... الخ ، حيث استفادة هذه الدول من الزيادة الكبيرة الحاصلة في حجم تجارتها

الخارجية الى تحقيق مراحل متقدمة من التنسيق والتكامل الاقتصادي والسياسي والاقتصادي بينهما ، واصبحت هذه التكتلات الاقتصادية تمثل اهم المظاهر السياسية والاقتصادية والثقافية السائدة في العالم واصبح لها دور مهم واساسي في اوجيه السياسات الاقتصادية في العالم .

9- من ميزات الانفتاح التجاري كون الأسعار العالمية توفرمعلومات حول الندرة أفضل مما توفره الأسعار التي شوهها ضغط مجموعات المصالح الخاصة. وتوفر الأسعار العالمية حوافز أفضل للمستهلكين وللشركات المحلية على استخدام الموارد بطريقة تزيد قيمة الدخل القومي إلى أقصى حد ممكن .

10-كثيراً ما تتوفر للشركات والمستهلكين في الاقتصادات الأكثر انفتاحاً خيارات أكثر من البضائع الأفضل نوعية، وقد تشهد هذه الاقتصاديات وتيرة أسرع في الانتشار التكنولوجي إذا ما كانت التكنولوجيا متضمنة في قطع مستوردة أو في الاستثمارات الأجنبية.

11- ثمة فائدة أخرى للتجارة المنفتحة تتمثل في تقليص ما تتمتع به الصناعات المحلية العالية التركيز من قوة في السوق داخل بلدانها. فسياسة الانفتاح سياسة بالغة الفعالية للتنافسية ، وهذا صحيح للاقتصادات الصغرى النامية التي لا يتوفرفيها الكثير من الصناعات المحلية سوى شركة كبرى واحدة أو شركتين فقط. **لقد افرزت سياسة الانفتاح التجاري عدة مظاهر** ، اهمها :

المظهر الاول : بروز وتعاظم حجم الشركات الكبيرة التي لها امتداد جغرافي واسع والتي تملك قوة تأثير كبيرة في حركة الاقتصاد العالمي ، مقابل قوة الحكومات الوطنية التي انحسر دورها في المجال الاقتصادي بشكل كبير .

المظهر الثاني : تعاظم دور وفعالية المنظمات والهيئات الدولية في ادارة وتنظيم حركة التجارة العالمية السلعية والخدمية والمالية.

المظهر الثالث : تطور حالات التنسيق البيني بين الدول المتقدمة والدول السائرة في طور النمو، وتشكيل تكتلات اقتصادية يمثل التبادل التجاري ركن اساسي فيها.

7.7 السياسات التجارية الدولية في ظل الأزمة المالية العالمية:

لقد كانت الدعوة إلى حرية التجارة من أبرز معالم مشروع العولمة الاقتصادية الذي إنطلق مع مطلع التسعينات، وفي إطارها أنشئت منظمة التجارة العالمية في يناير 1995 ، وإنتظم في عضويتها غالبية دول العالم المتقدمة والنامية ولكن مع حلول الأزمة المالية العالمية وما أدت إليه من تباطؤ في معدلات النمو الاقتصادي وركود في حركة التجارة الدولية، أخذت بعض الدول المتقدمة على رأسها الولايات المتحدة الأمريكية خطوات نحو الحماية التجارية، و من هنا تخوفت العديد من الدول من الآثار السلبية للأزمة العالمية خاصة إفلاس الشركات القائمة على أمر الصناعات المحلية، فلجأت الدول المتقدمة والنامية على حد السواء إلى ممارسة صور متعددة للحماية التجارية.

سنحاول تحديد إتجاهات السياسات التجارية في كل من الدول المتقدمة والنامية إضافة إلى الصور المتعددة لهذه الأخيرة وكذلك مستقبل سياسة الحماية التجارية في ظل الأزمة المالية العالمية .

أولا:السياسة التجارية الحمائية في الدول المتقدمة والنامية خلال الأزمة المالية العالمية: شكلت بعض البرامج والحزم التحفيزية للاقتصاد التي انتهجتها كل من الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي أهم الوسائل التي تم من خلالها فرض الإجراءات التقييدية على التجارة، فقد قامت الولايات المتحدة بمنح الإعانات الرسمية التي تتضمنها هذه البرامج حصريا على السلع المنتجة محليا ومن قبل الشركات الوطنية.، فقد **اصدر** الكونغرس الأمريكي في 2009 تشريعات تتضمن إجراءات حمائية تشترط بأن يقدم الدعم المالي لمشاريع القطاع العام الذي يستخدم مدخلات ومستلزمات الإنتاج المصنوعة في الولايات المتحدة فقط، وذلك في إطار ما يعرف بشرط **"إشتري محليا"** ، Local Requiement Buy ، كذلك في بداية القرن الواحد والعشرين ومع تفاقم العجز في الميزانية الفدرالية الأمريكية وصعوبة تنفيذ الولايات المتحدة خطة تحفيز ثانية،لجأت نحو فرض رسوم من جانب واحد وذلك بعد أن اعتبرت الصين وهي الشريك الرئيسي للولايات المتحدة **"تتلاعب بالعملة"** بهدف إبقاء أسعار الصادرات متدنية، مما ساهم في تدهور العجز التجاري الأمريكي، غير أن منظمة التجارة العالمية وعلى لسان مديرها العام، بادرت بدعوة الدول الكبرى ومجموعة دول إلى التوصل إلى حل متعدد الأطراف قائم على قواعد واضحة، و ذلك بما يجنب الدول إستخدام الإجراءات الإنتقامية كرد على إجراءات الحماية التي تتخذها الدول وبالتالي يحمي الاقتصاد العالمي الذي يشهد إنتعاشا من العودة إلى فترة ركود مجددا. أما بالنسبة للاتحاد الأوروبي، فقد قام من جانبه بالإعلان عن مجموعة من الإجراءات التحفيزية، و من أبرزها تقديم الإعانات الرسمية للسلع المنتجة كليا في دول الاتحاد الأوروبي،كما قامت الولايات المتحدة وعدد من الدول الأوروبية بدعم الصناعات المحلية للسيارات بمبالغ ضخمة تقدر بنحو 48 مليار دولار ، متراجعة بذلك عن القرارات التي إتخذتهاعام 2007 والقاضية برفع هذا الدعم ،مما يعني إلحاق الضرر بالقطاع الزراعي للبلدان الأخرى، وردت الولايات المتحدة بإتخاذ قرارات تقضي بفرض قيود على إستيراد لحم الدجاج والختريـر من البلدان الأوروبية وزيادة الرسوم الكمركية على المياه المعدنية الإيطالية والجبنة الفرنسية، وبدورها لجأت كل من الهند وروسيا والبرازيل والأرجنتين وأندونيسيا إلى زيادة الرسوم الكمركية على عدد من السلع، و قررت الهند أيضا تقديم الدعم لصناعة الفولاذ لديها، أما بالنسبة لدول مجموعة العشرين فقد قامت في اول قمة لها في 2008 بالإلتزام بعدم اللجوء إلى الإجراءات الحمائية لمواجهة انعكاسات الأزمة المالية العالمية على اقتصاداتها، وحتى في حالة تدهور سوق العمل فيها، غير أن هذه التعهدات لم تمنع قيام العديد من الدول المتقدمة والنامية إلى اتخاذ إجراءات حمائية للتجارة وعلى حساب دول شريكة تجارية أخرى، وقد ذكرت منظمة التجارة العالمية في تقريرها الدوري لرصد التطورات في

السياسات أن 17 عشرة دولة من المجموعة اتخذت إجراءات الحماية. ووفقا لدراسة أعدها البنك الدولي أقدمت 17 دولة من أصل عشرين دولة تشكل "مجموعة العشرين" على اتخاذ أكثر من 47 إجـراء ذات طابع حمائي، تؤدي إلى تقييد التجارة الدولية وتنذر بالتحول إلى حروب تجارية. وبالنسبة للدول العربية وكغيرها من الـدول الناميـة التـي تعتمـد بشـكل رئـيسي عـلى الصـادرات إلى الـدول المتقدمـة واجهـت الإجراءات الحمائية التي فرضتها الدول المتقدمة وتشـير مصـادر إقليميـة إلى عـدد الإجـراءات الحمائيـة الحكومية المطبقة ضد الصادرات العربية بلغت 240 إجراء.

وافق الكونغرس الأمريكي في يناير 2009 على مخطط التحفيز والإنتعاش الاقتصادي تحـت عنـوان "**إشـتري أمريكي**" والذي تضمن فقرة يشترط بموجبها على جميع مشاريع القطاع العام والممولة من برنامج التحفيـز وتستعمل الحديد والصلب المصـنوع في الولايـات المتحـدة،كما تضـمن البرنـامج فقـرة أخـرى تشـترط بـأن مشتريات الملابس والأقمشة ذات العلاقة من قبل وزارة الداخلية الأمريكية يتعين أن تكون أمريكية الصنع ومصنوعة من شركات أمريكية .و لقد أثارهذان التشريعان عـددا مـن المسـائل تتعلـق بالعملـة الأمريكيـة والإلتزامات التجارية للولايات المتحدة مع منظمة التجارة العالمية وبالسياسة الخارجية الأمريكية،فبالنسـبة لمسألة العمالة فإن التشريع المتعلق "بإشتري أمريكي" كان الغرض منه التشجيع على خلق وحماية وظائفه، حيث لا يسمح بأن يصرف دولار واحد على أي صناعات الحديد والصلب الأجنبيـة سـواءا المقيمـة أو غـي المقيمة في الولايات المتحدة،و لقد أجريت دراسات لمعرفة الإنعكاسات المتوقعـة مـن جـراء تنفيـذ برنـامج التحفيز الاقتصادي عـلى التوظيـف في صـناعات الحديـد والصـلب في الولايـات المتحـدة، و تبـين أن نسـبة الزيادة في التوظيف المرجوة ظئيلة جدا.و فيما يتعلـق بإلتزامـات هـذه الأخـيرة في ضـوء القـانون المتعلـق بشرط "إشتري أمريكي" قد تبين أنه يتعارض مع إتفاقية مشتريات الحكومة لمنظمة التجارة العالمية وكـذلك أيضا الفصل المتعلق بمشـتريات الحكومـة في إتفاقيـة النافتـا للتجـارة الحـرة بـين الولايـات المتحـدة وكنـدا والمكسيك.وشكلت الإجراءات التمييزية حوالي 95% من إجمالي الإجراءات الحمائية المطبقة ضد الصادرات العربية، فيما شكلت الإجراءات المتعلقة بتحرير التجارة الحصة الباقية منها.

الصور المتعددة لسياسة الحماية التجارية في ظل الأزمة المالية العالمية :

لجأت الدول كافة لممارسة صور متعددة للحماية التجارية خوفا من تفاقم الآثار السـلبية للأزمـة الماليـة العالمية من أهمها:

1- زيادة الرسوم الكمركية:

حيث قامت بعض الدول بزيادة الرسوم الكمركية على بعض السلع،في روسيا تم زيادة الرسوم الكمركيـة على السيارات المستوردة في نهاية 2008 وكذلك فعلت الهند على واردات الصـلب، كـما منعـت البلـدان إستيراد بعض السلع بحجة الشروط الصحية كما تم حظر إستيراد لعب الأطفال من الصين التي تستحوذ على نسبة 60% من سوق لعب الأطفال في الهند بحجة مخالفتها للشروط الصحية وإمتنعت روسيا عـن إستيراد اللحوم من بولندا للدواعي الصحية أيضا، وردت المكسيك على منع أمريكا للشحنات المكسـيكية من عبور أراضيها بفرض رسوم كمركية على نحو 90 سلعة أمريكية تدخل السوق المكسيكية، بالرغم من أن إتفاقية النافتا أرست مبدأ حرية التجارة بين البلدان منذ عام 2000.

2- دعم الصادرات:

يمثل دعم الصادرات إحدى القضايا المثيرة للجدل في إتفاقيات منظمة التجارة العالمية، فهو بصورته الحالية يجرم إجراءات الدول النامية في دعم صادراتها والتي تأخذ شكلا مباشرا في إعفاء ضريبي أو مزايا تمويلية أو مبالغ نقدية، بينما يعفي الدعم المقدم من قبل الدول المتقدمة لصادراتها، حيث يأخذ شكل دعم البحوث والتطوير، و تجدر الإشارة إلى أن البلدان المتقدمة تلجأ عموما إلى إستخدام الإعانات، في حين أن البلدان النامية تستخدم في الغالب الأساليب الأكثر بساطة كالرسوم الكمركية، وأكثر القطاعات إستفادة من الدعم هو قطاع صناعة السيارات الذي سينال وفقا لدراسة أجراها البنك الدولي 48 مليار دولار، ويشمل هذا المبلغ الإعانات المالية المباشرة وقدرها 17.4 مليار دولار خصصتها الإدارة الأمريكية لدعم شركات صناعة السيارات الأمريكية الثلاث جنرال موتووز، فورد،كرايسلر) ومن البلدان التي قررت الدعم لصناعة السيارات لديها كل من فرنسا وألمانيا وكندا، وبريطانيا والصين والأرجنتين والسويد والبرازيل وإيطاليا وروسيا والبرتغال وكوريا الجنوبية.

3- تخفيض سعر العملات الوطنية:

وهذه الوسيلة هي من أقدم وسائل دعم الحماية للصناعات المحلية حتى تتمكن الدولة من تصدير كميات أكبر للسوق الخارجي، وقد لجأت الولايات المتحدة الأمريكية إلى هذه الوسيلة في الفترة الأخيرة من أجل مواجهة العجز الموجود لديها في الميزان التجاري وكذلك الصين التي أصبحت في عام 2009 أول دولة مصدرة بالقيمة متجاوزة ألمانيا بنسبة 9.6 % من التجارة العالمية.

4- خطط التحفيز للاقتصاديات الوطنية:

كانت الولايات المتحدة الأمريكية من أوائل الدول التي أعلنت عن تبني خطط لتحفيز اقتصادها ثم تبعها بعد ذلك دول الاتحاد الأوروبي ثم الدول الصاعدة والنامية، فكانت خطة أمريكا البالغة 700 مليار دولار هي الأكبر والتي تحدثت بشكل مباشر عن إجراءات تأتي في إطار الحماية وخاصة البند الذي ينص عن "إشتري منتجا أمريكيا"، حيث ستكون الأولوية لإنفاق ميزانية خطة التحفيز على شراء منتجات محلية من أجل إنعاش الاقتصاد الأمريكي الذي شهد إرتفاعا ملحوظا في معدلات البطالة (بلغ معدل البطالة في يناير 2009 في أمريكا 7.6 كما أعلن عن أكبر عجز في تاريخ الموازنة العامة لأمريكا والبالغ تريليون و 75 مليار دولار، وإن كانت هناك اعتراضات على أمريكا بهذا الخصوص نظرا إلى أنه يعمق من الآثار السلبية للأزمة المالية .

الفصل الثامن: التعريفة الكمركية، الاعانات والمحفزات الاقتصادية

Tariff, Subsidies and Economic Incentives

تفرض معظم الدول والحكومات التعريفة على السلع والخدمات التي تعبر الحدود الدولية وخاصة التعريفات الكمركية المفروضة على الاستيراد من السلع المختلفة .

1-8 ماهية التعريفة الكمركية

ضرائب تفرض على السلع التي تستوردها دولة من أخرى. وتستخدم عدة دول التعريفة الكمركية لحماية صناعتها من المنافسة الأجنبية، وتُوفّر التعريفة الحماية عن طريق رفع أسعار السلع المستوردة. مما يُشجع المنشآت المحلية على زيادة إنتاجها، ويضطر المستهلكون لدفع أسعار أعلى إذا رغبوا في السلع المستوردة. تُستخدم التعريفة الكمركية على الصادرات أحيانًا في بعض الدول لزيادة إيرادات الحكومة كما قد تستخدم دولة ما التعريفة للتأثير أو للاحتجاج على سياسات اقتصادية أو سياسية لبعض الدول الأخرى. أما البلدان الصغيرة فإن التعريفة على السلع المستوردة تقلل من الرفاهية القومية وهي تكلف المستهلكين أكثر مما يستفيد المنتجين والحكومة، أذن التعريفة تؤدي:

- عند ارتفاع أسعار المبيعات المحلية فإن التعريفة تعيد توزيع الدخل من المستهلكين إلى المنتجين.
- تقوم التعريفة بنقل بعض المشتريات من المنتجات الأجنبية إلى منتجات محلية لأن إنتاجها محليا يكلف المزيد من الموارد.
- التعريفة تجعل المستهلكين يدفعون ضريبة الدخل المباشرة إلى الحكومة.

إن التعريفة لا تشجع على شراء السلع غير المهمة.

أما حجم المبلغ المدفوع كتعريفة كمركية فانه يتقرر ويتحدد بالقانون لتلك الدولة (مثل سياسات دول الاتحاد الأوربي والتي ألغت التعريفة مع بعضها البعض وتفرض التعريفة على التجارة مع العالم الخارجي) وكالآتي:-

1.من الممكن أن تكون التعريفة قيمة مطلقة عن كل وحدة من وحدات السلعة المستوردة وكل مستورد سوف يدفع مبلغا معينا على السلع المستوردة .

2.من الممكن أن تكون التعريفة نسبة مئوية ثابتة من قيمة السلعة الأجنبية المستوردة.

وتضع الدول مقدار التعريفة الكمركية بطرق مختلفة، فقد تكون لبعضها اتفاقيات تجارية تتضمن بندًا ينص على تفضيل في المعاملة لبعض الدول، وبموجب هذا البند تفرض أقل من نسب التعريفة العادية في بلدها على كل البلدان الموقِّعة على الاتفاقية. ويمكن فرض تعريفات تفضيلية خاصة

وتكون عادة أقل من التعريفة التفضيلية العامة، وذلك لتشجيع الـواردات مـن البلـدان الأقـل نمـوًّا. إن الدول التي تشكل اتحادًا كمركيًا تزيل التعريفة الكمركية مـن التجـارة بينهـا، وكـذلك قـد تكـون لـديها تعريفة مشتركة تغطي التجارة مع الدول غير الأعضاء في الاتحاد الكمركي. والسوق المشتركة لـديها نفـس سياسة التعريفة الكمركية عند الاتحاد الكمركي، ولكنها توفر قدرًا أكبر من التعاون بين الأعضاء. أمـا دول منطقة التجارة الحرة فتفرض تعريفة كمركية على التجـارة بينهـا، ولكـن تسـتطيع كـل دولـة أن تفـرض التعريفة الكمركية التي تريدها على غير الأعضاء.

2.8 تصنيفات التعريفة الكمركية

يمكن أن تُصنف التعريفة الكمركية وفقًا **للغرض منها**. فالتعريفة التي تُفْرض لتحد من الواردات تسـمى تعريفة الحماية، وتلك التي تُفرض لزيادة إيرادات الحكومة تسمى تعريفة إيراديـة. وكـان العديـد مـن الحكومات يستخدم التعريفة في الماضي، ولكن في الوقت الحاضر نادرًا ما تُسـتخدم التعريفـة الكمركيـة، وذلك لأن ضرائب الدخل وضرائب المبيعات أصبحت المصدر الرئيسي لإيرادات الحكومـة. كـما يمكـن أن تُصنف التعريفة **وفقًا للطريقة التي تُفرض بها**، فالتعريفة النوعية تحسب طبقًا لـوزن أو حجـم المنـتج. فعلى سبيل المثال ربما تفرض حكومة ما تعريفة نوعية على منتج بمعدل عشرة دراهم على الكيلو جـرام أو 25 درهمًا على اللتر الواحد. وتفرض معظم التعريفة النوعية عـلى منتجـات المـواد الخـام مثـل خـام الحديد أو المطاط أو مواد غذائية مثل السكر والقمح. أما التعريفة القيميَّة فتفرض كنسـبة مئويـة مـن قيمة المنتج، ولذا سميت قيمية، كأن تنطبق بنسبة 5% مثلاً عـلى المنتجـات الصـناعية المسـتوردة مثـل السيارات.

تُفرض التعريفة الكمركية غالبًا: 1- لحماية الوظائف داخل البلاد 2- لحماية الصـناعة الناشـئة 3- لإزالـة الآثار الضارة للممارسات التجارية غير العادلة للدول الأخرى 4- لمنع الاعتماد على المنتجات الأجنبية.

حماية الوظائف داخل البلاد: تواجه المنشآت والعمال صـعوبة في مواجهـة المنافسـة الأجنبيـة في بعـض الحالات، وذلك عندما تكون المنشآت والعمالة الأجنبية أكثر كفاءة. وتحاول المجموعـات المتـأثرة تقويـة التعريفة لزيادة أرباح الشركات أو للحفاظ عليها وعلى أجور عالية للعمال.

حماية الصناعات الناشئة: الصناعات الناشئة لا تستطيع أن تنافس بنجاح ، والتعريفة الحمائية يمكن أن تكون درعًا يحمي تلك الصناعات الناشـئة مـن المنافسـة الأجنبيـة حتـى تُصبح المنشـآت وعمالهـا أكـثر أنتاجية.

إزالة الآثار الضارة للممارسات التجارية غيرالعادلة: تستخدم بعض الحكومات التعريفة الكمركية لحماية صناعاتها من أثر دعم الصادرات في الـبلاد الأخـرى أو إغـراق الأسـواق. ودعـم الصـادرات

هو مبالغ تقدمها الحكومة كمساعدة للصناعات المُصدرة، ومثل هذه المبالغ المدفوعة تهدف لمساعدة الصناعات في الأسواق الأجنبية عن طريق بيع سلعها بأسعار أقل خارج البلاد. أما إغراق الأسواق فينطوي على بيع السلع بأسعار تقل عن التكلفة، وذلك لإخراج المنافسين من الأسواق المستوردة، ومثال ذلك أن جهاز المذياع في بلد ما يمكن أن يباع رخيصًا في بلد آخر، لدرجة أن مصانع أجهزة المذياع في بلد المستورد لا تستطيع أن تنافس بطريقة ناجحة، فينتج عن ذلك أن تلك المنشآت قد تُضطر لإنهاء أعمالها. وتصبح الدولة المستوردة معتمدة آنذاك على الصناعات الأجنبية في أجهزة المذياع التي تحتاج إليها، وعندئذ ترفع المنشآت الأجنبية أسعارها كثيرًا فوق مستواها الأساسي .إن دعم الصادرات أو إغراق الأسواق قد لا يضر بصناعات البلد المستورد في بعض الحالات، وفي مثل تلك الحالات، إذا لم تُفرض تعريفة كمركية، فإن المستهلك قد يستفيد من الأسعار المنخفضة التي تنجم عن مثل هذه الممارسات التجارية.

منع الاعتماد على المنتجات الأجنبية: العديد من الدول لا تريد أن تعتمد على غيرها للحصول على منتجات مهمة مثل النفط أو الصلب أو المواد الغذائية. وقد يتوقف أو ينقطع تدفق مثل هذه المنتجات من المصادر الأجنبية في أوقات الحرب أو التوتر الدولي، ولذا تستخدم بعض الدول التعريفة الكمركية لحماية صناعاتها التي تُنتِج مثل هذه السلع.

3.8 آراء ضد التعريفة الكمركية:

تشمل الحجج ضد التعريفة الكمركية الاعتقاد بأنها تؤدي إلى: 1- ارتفاع الأسعار 2- عدم الكفاءة الصناعية 3- الدعم غير العادل لبعض الصناعات. والتعريفة قد تُخفض التجارة، ويعتقد العديد من الاقتصاديين أنها تخفض أيضًا مستوى المعيشة للدول التي تتبادل التجارة.

ارتفاع الأسعار: يعتقد أناس كثيرون أن التعريفة الكمركية تبدد قوة البلاد ومواردها الطبيعية ولذا فإنها تؤدي إلى ارتفاع الأسعار. ولا شك أن القطر يخسر ماله لو حاول أن ينتج كل ما يحتاج، ولذا ينبغي عليه أن ينتج أساسًا أفضل ما عنده من حيث الجودة والاقتصاد، فإذا كان لدى البلد مصانع ممتازة وأراضٍ زراعية فقيرة، مثلاً فإنه يجب أن يصدر المصنوعات وأن يستورد معظم غذائه. إن مثل هذه الدولة، إذا حاولت أن توسع قطاعها الزراعي عن طريق فرض تعريفة كمركية على المواد الغذائية المستوردة، فإن أهلها سيدفعون أسعارًا أعلى للغذاء. ولذلك فإن أناسًا كثيرين من دعاة ضرورة توفير حماية معينة يرون من الأفضل تقديم مساعدة مباشرة للشعب عن طريق الدعم بدلاً من التعريفة الكمركية، لأن الدعم على عكس التعريفة لا يرفع الأسعار للمستهلك.

عدم الكفاءة الصناعية: ربما تشجع التعريفة الكمركية عدم الكفاءة لحمايتها الصناعات من التنافس، إذ بدون المنافسة لا تحتاج الصناعة إلى أن تكون أكثر كفاءة. وإذا كانت سياسة الدولة في

التعريفة تُشجع عدم الكفاءة، فإن صناعاتها سوف تفقد كفاءتها الاقتصادية أمام البلدان الأكثر كفاءة. ويعتقد بعض الاقتصاديين أن التعريفة في حد ذاتها لا يمكن أن تصنع أو تحافظ على رخاء الأمة عن طريق حماية صناعات ليس لها كفاءة .

الدعم غير العادل لبعض الصناعات: قد تساعد التعريفة بعض الصناعات، ولكن ذلك يتم على حساب صناعات أخرى. فعلى سبيل المثال إذا كانت هناك تعريفة كمركية عالية تحمي صناعة الألومنيوم في الدولة، فإن الألومنيوم لن يكلف أكثر في ذلك البلد لو لم تكن هناك تعريفة كمركية، وكانت كل الصناعات المحلية التي تستعمل الألومنيوم ستوفر مالاً إذا اشترت الألومنيوم المستورد بأسعار أقل. ولكن التعريفة ترغم هذه الصناعات على دفع أسعار أعلى.

4-8 أثار التعريفة على المنتجين

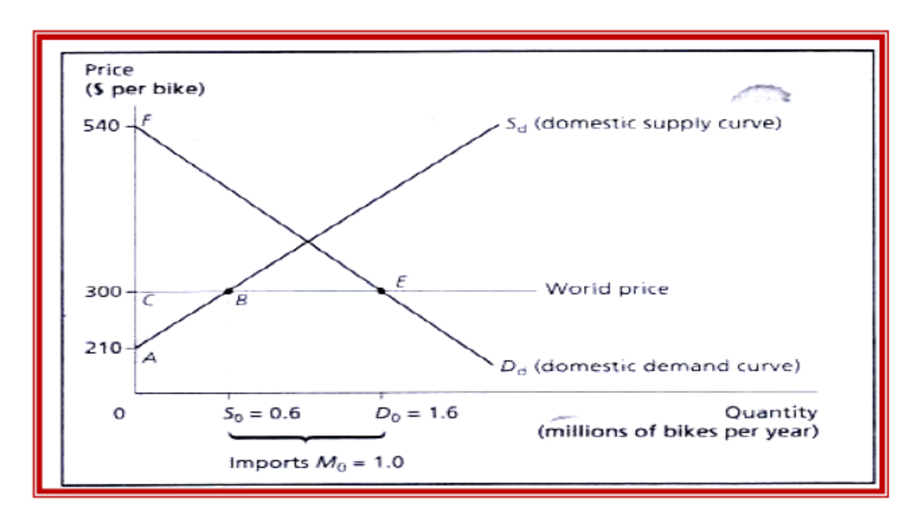
إن المنتجين الذين يتنافسون مع المنتجين الأجانب سوف يستفيدون من التعريفة، فلو أن الحكومة تفرض تعريفة كمركية على استيراد المنتجات فإن السعر المحلي للسلع المستوردة سوف يرتفع ومن ثم يمكن للمنتجين أن يوسعوا من الإنتاج والمبيعات أو أن يرفعوا من أسعار منتجاتهم أو كلاهما. فالتعريفة يجب أن تكون في صالح المنتجين المحليين.

فلو قمنا بإلقاء نظرة على منحني العرض والطلب للدراجات الهوائية في أمريكا في حالة التجارة الحرة كما في الشكل (8-4-1و **2**) فإن الدراجات الهوائية يتم استيرادها بكل حرية وبسعر مفروض (300$) وبهذا السعر يشتري المستهلكين (50) دراجة في السنة من المنتجين المحليين ويستوردون (M_o) دراجة سنويا فمجمل الدراجات المشتراة تبلغ $D_o = S_o + M_o$

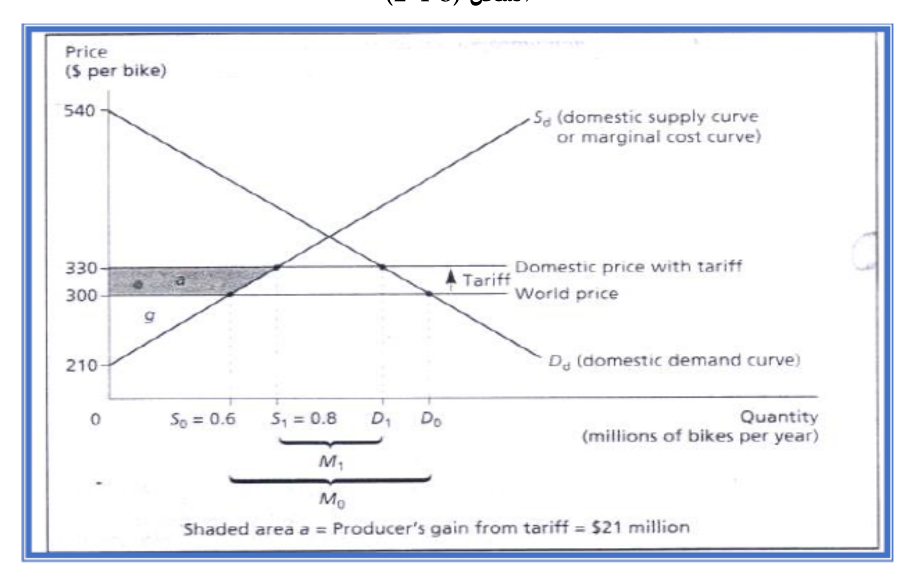
فإذا كان المستهلكين يشترون (1.6) مليون (D_o) في السنة وما تبقى من الدراجات (M_o) يتم استيراده، ويتبين لنا من منحني العرض بأن المنتج المتنافس سوف يعرض وحدة إضافية طالما السعر يغطي الكلفة الحدية وبذلك ووفقا لمنحني العرض Sd في الشكل (1) فسوف تقوم بعض المؤسسات بعرض الدراجات الهوائية بسعر (210$) عند النقطة (A) وستتلقى هذه المؤسسة سعر السوق البالغ (300$) وتحصل على ربح صافي (فائض المنتج) يبلغ (90$) عن هذه الوحدة. وعند التحرك على منحني العرض من النقطة (A) إلى (B) نجد أن المسافة العمودية بين منحني العرض والسعر البالغ (300$) المكاسب التي يحققها المنتجين عن كل وحدة إضافية. وعندما تقوم الحكومة بفرض تعريفة جمركية مقدارها (10%) على الدراجات الهوائية المستوردة ، وبما أن هذا البلد صغير فإن المُصدرين الأجانب يصرون على تصدير (330) دراجة أي أن سعر الدراجة المستوردة سوف يرتفع من (300$) إلى (330$). وبما أن هذا البلد صغير فإن المُصدرين الأجانب سوف يُصرون على

التصدير. وعندما يتم فرض التعريفة فإن المنتجين المحليين يمكنهم أيضا أن يرفعوا السعر للدراجات الهوائية المنتجة، فإذا كانت الدراجات الهوائية المستوردة بدائل تامة (قريبة جدا) فإن المنتجين المحليين يرفعون سعرهم إلى (330$). فعندما التعريفة تؤدي بسعر السوق المحلي إلى (330$) فإن المؤسسات المحلية سوف تقوم بزيادة إنتاجها ومبيعاتها ما دام السعر الأعلى يفوق الكلفة الحدية لإنتاج وحدات إضافية.

الشكل (8-4-1)

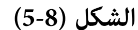


الشكل (8-4-2)

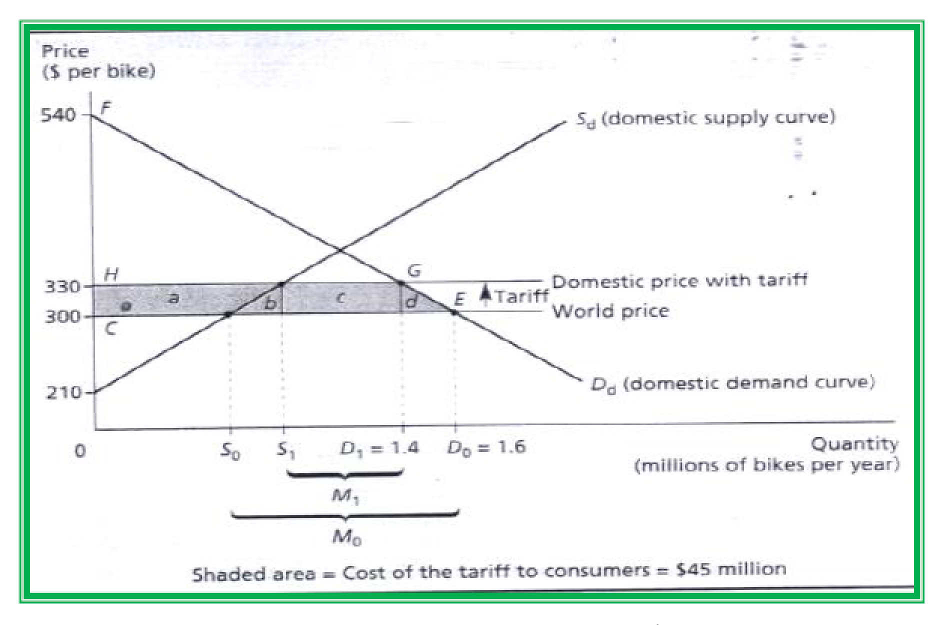


5-8 أثار التعريفة على المستهلكين

إن المستهلكين للسلع المستوردة من الخارج سوف يتضررون بسـبب التعريفـة وذلـك لأنهـم سـيدفعون سعر أعلى أو أنهم سوف يشترون كميـات أقـل أو كـلا الأمـرين، ومـن أجـل توضـيح ذلـك سـوف نقـوم باستخدام تحليل العرض والطلب من أجل حساب خسـارة المسـتهلك . ففـي حالـة التجـارة الحـرة فـإن المستهلكين المحليين يشترون (D_o) دراجات هوائية بالسعر العالمي والبالغ (300$)، فمـن الشـكل (8-5) فإن بعض المستهلكين يرغبون بدفع (540$) بالنسبة للدراجـة الأولى عـن النقطـة (F) وهـذا المسـتهلك يمكنه أن يشتري الدراجات الهوائية بسعر السوق البالغ (300$) لذلك فإن المستهلك يتلقـى ربـح صـافي (فائض المستهلك والبالغ 240$) من تلك الوحدة الأولى، وعندما تقـوم الدولـة بفـرض تعريفـة جمركيـة بمقدار (10%) على الدراجات الهوائية المستوردة، وهذا بـدوره يـؤدي إلى رفـع السـعر مـن (300$) إلى (330$) كما هو موضح في الشكل .وإن هـذا الارتفـاع في الأسـعار سـوف ينـتج عنـد مـايلي:- 1-الـبعض سيستمر في شراء الدراجات ويـدفع (30$) أكـثر عـن كـل دراجـة. 2- الـبعض سـوف يقـرر أن الدراجـة الهوائية لا تستحق (330$) لذلك فإنهم سوف يمتنعون عن شراءها.



الشكل (8-5)



يتضح لنـا مـن الشـكل اعـلاه أن الكميـة المطلوبـة انخفضـت مـن (D_o) إلى (D_1) والخسـارة الإجماليـة للمستهلكين هي المنطقة المضللة (a+b+c+d).والمساحة (a+b+c) هي خسارة (30$) لكل دراجة.

6-8 التعريفة كدخل حكومي:

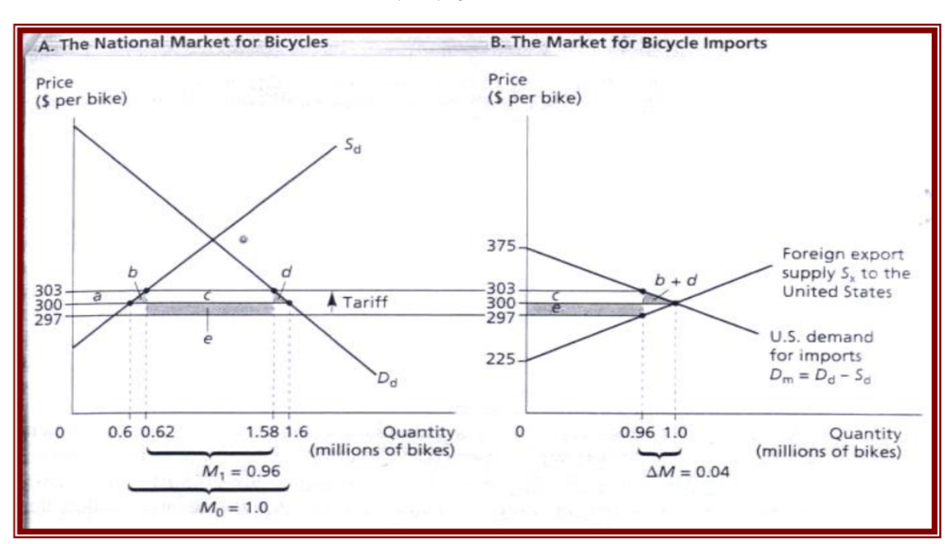
إذا كانت التعريفة الكمركية المفروضة على السلع المستوردة غير مرتفعة أي أنها لا تعيق ماهو مستورد من الخارج فإنها تعد أيضا مصدرا لدخل الحكومة، وهذا الدخل يساوي مبلغ الوحدة من التعريفة المنسجمة مع حجم الاستيراد، وأن الدخل المتحصل من التعريفة يمكن أن يساعد الحكومة في الدفع للأنفاق الحكومي الإضافي على المشاريع الاجتماعية.

تأثير سياسات التجارة والتعريفة الأفضل من الناحية القومية:

لنفرض أن الولايات المتحدة تفرض تعريفة منخفضة على الدراجات الهوائية وأن فرض التعريفة يجعل من السعر المدفوع من قبل المستهلكين الأمريكيين يفوق السعر المدفوع للمنتجين الأجانب ، وعلى أي حال فإن التعريفة الان من المحتمل أن تخفض السعر الأجنبي قليلا، ومن أجل رؤية لماذا سعر التصدير الأجنبي ينخفض نحتاج لمراقبة ما يحدث للتكاليف الحدية للمصدرين الأجانب، وهنا طريقة واحدة للتفكير في العملية:

- تستورد الولايات المتحدة أقل لأن التعريفة ترفع من السعر المحلي لذلك فإن المؤسسات الأجنبية تصدر وتنتج أقل.
- من خلال التخلص من ضغوط الطلب على الإنتاج الأجنبي فإن الكلفة الحدية عند المستوى الأقل للإنتاج الأجنبي تكون أقل. ومن الكلفة الحدية المنخفضة والطلب المنخفض فإن المؤسسات الأجنبية سوف تتنافس وتقلل من سعر التصدير

الشكل (6-8)

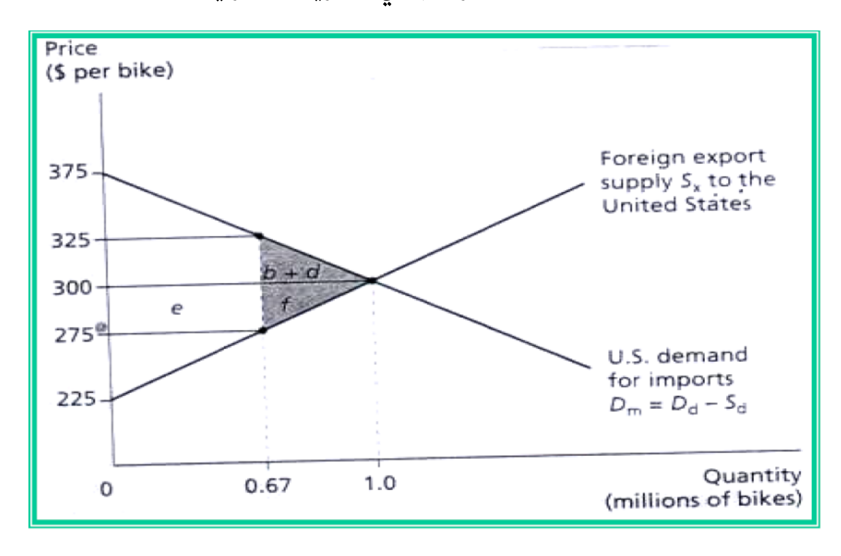


يتضح من الشكل (8-6) أن الجانب الأيسر من الشكل يظهر سوق الدراجات الهوائية في الولايات المتحدة والجانب الأيمن يظهر سوق الدراجات المستوردة إلى الولايات المتحدة وبما أن الولايات المتحدة هي بلد كبير نسبة إلى قوة التصدير الأجنبي فإن منحني المنتجات المصدرة يرتفع ومع التجارة الحرة فإن سوق الدراجات المستوردة يثبت السعر عند (300$) وتستورد الولايات المتحدة (1) مليون دراجة.

ماهو الأثر الإجمالي على البلد المستورد لو أنه يفرض تعريفة منخفضة

عندما تكون التعريفة منخفضة فإن الولايات المتحدة تكون أفضل في حالة التجارة الحرة، عندما تكون التعريفة (6$) فإن الربح الإجمالي للولايات المتحدة (2.82) مليون دولا من خلال طرح المساحة (E) والتي هي تمثل الربح (2.88) مليون دولار من المساحة (b+d) التي تمثل الخسارة (0.06) مليون دولار. انظر الشكل (8-6-1)

شكل(8-6-1) الاثر الاجمالي للتعريفة الكمركية



8-7 الاعانات الاقتصادية Economic Subsidies

ماهية الاعانات: هي مبلغ من المال يقدم على أشكال مختلفة قد تكون بشكل دفعات نقدية للمصدين او أشكال غير مباشر مثل تقديم منح للأبحاث والتطويراو تخفيض العبء الضريبي او بعض الخدمات العامة التي تقدمها الدولة لتشجيع الصادرات، ويكون هدفها تحسين الميزان التجاري للدولة الداعمة او

مساعدة صناعة لها تاثير قوي على الاقتصاد او تنشيط بعض الاقاليم التي تتعرض لركود اقتصادي وتتركز فيها الصناعات التصديرية. والغرض منها تدعيم قدرة المنتجين الوطنيين على التنافس في الأسواق الدولية وزيادة نصيبهم منها ، وذلك بتمكينهم من خفض الأثمان التي يبيعون على أساسها . والإعانة قد تكون مباشرة حيث تتمثل في دفع مبلغ معين من النقود يحدد إما على أساس قيمي أو على أساس نوعي ، أو غير مباشر وتتمثل في منح المشروع بعض الامتيازات لتدعيم مركزه المالي . ويقلل من أهمية هذه الإعانات ما تفرضه الدول الأخرى من رسوم إضافية ، تعرف بالرسوم التعويضية ، على دخول السلع المعنية لأراضيها .

8-8 اعانات التصدير Export Subsidies

ما هو تاثير هذة الاعانات على الدولة التي تقوم حكوماتها بتقديم دعم الصادرات؟ بالتاكيد هناك اثار متنوعة ، دعنا نوضح هذة الاثار على الصناعات المتنافسة مستخدمين اليات العرض والطلب على سلعة معينه. وسوف نقوم باختبار ثلاثة حالات :

1- الانتاج الممكن تصديره ، حالة دولة مصدرة صغيرة
2- الانتاج الممكن تصديره ، حالة دولة مصدرة كبيرة
3- امكانية تحويل انتاج مستورد الى انتاج مصدر

1-8-10 الانتاج الممكن تصديره ، حالة دولة مصدرة صغيرة

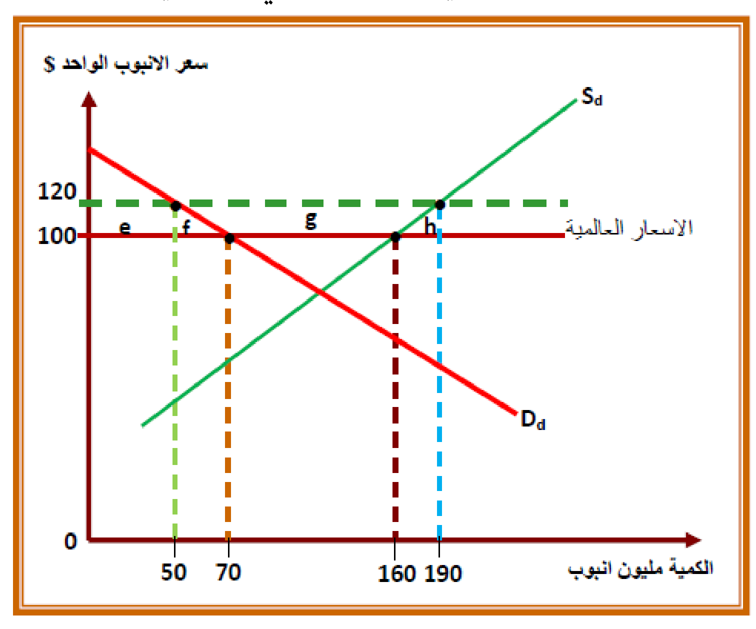
Exportable Product, Small Exporting Country

نلاحظ من الشكل (8-8-1) دولة صغيرة تنتج وتصدر انابيب فولاذية وان انتاجها محدود لا تستطيع التاثير على الاسعار العالمية البالغة 100$ للانبوب الواحد، في حالة حرية التجارة الشركات التي تعمل في صناعة الانابيب تنتج 160 انبوب فولاذي في السنه وتصدر 90 مليون انبوب (160-70). قامت حكومة هذه الدولة بمنح اعانات للتصدير بمقدار 20$ للانبوب ، لذلك فان عائد التصدير سيكون 120 للانبوب وان هذه المنشأت لا تستطيع ان تبيع الانبوب باقل من 120 في السوق المحلية لكي تحافظ على توازن الاسعار في الداخل والخارج* . ما هي المنافع الاخرى لهذة الاعانات؟ عند زيادة الايرادات الى 120 (لكل من الصادرات والبيع في الاسواق المحلية)، فان الكمية المنتجة سوف تزداد الى 190 مليون انبوب، ولكن الكمية المطلوبة في السوق المحلية سوف تنخفض الى 50 مليون انبوب نتيجة لارتفاع السعر ، بينما الكمية المصدرة سوف تزداد الى 140 مليون انبوب (190-50).

من هو الرابح ومن هو الخاسر في الدولة المصدرة؟المنتجين سوف يربحون نتيجة فائض الإنتاج بمقدار المساحة (e+f+g) ، المستهلكين سوف يخسرون فائض المستهلك بمقدار المسافة(e+ f).

هناك كلف اضافية للحكومة نتيجه تقديمها اعانات بمقدار المساحة (f+ g +h) والتي تساوي مقدار الاعانه 20$ مضروبا بالكمية المصدرة 140 مليون انبوب. ادت اعانات التصدير هذه الى زيادة التصدير والانتاج من هذه السلعة ، ولكن هل هذا جيد للدولة المصدرة؟ ان الاجابة هي لا، وذلك بعد طرح العوائد من الخسائر فان صافي الخسائر في الرفاهية الكلية هي المسافة (f+h) حيث تمثل المسافة f تاثير انخفاض الاستهلاك Consumption Effect نتيجة اعانات التصدير وعدم قدرة المستهلكين في الداخل من الحصول على السلعة نتيجة ارتفاع الاسعار المحلية فوق الاسعار العالمية. بينما المسافة (h) هي التاثير الانتاجي Production Effect والذي يمثل الخسارة الناتجة عن تشجيع انتاج محلي يستخدم موارد تكلف اكثر من الاسعار العالمية. ان الخسارة في الرفاهية المحلية لهذة الدولة المصدرة هي ايضا خسارة في الرفاهية العالمية.

شكل(8-8-1) تاثير اعانات التصدير في دولة صغيرة



8-8-2 إنتاج ممكن تصديره-دولة واسعة التصدير

Exportable Product, Large Exporting Country

ان اختلاف هذه الحالة هو صادرات الدولة كبيرة ويمكن ان تؤثر على الاسعار العالمية ، مع حرية التجارة السعر العالمي للانابيب الفولاذية هو 100$، وان حكومة هذه الدولة قررت منح اعانات للتصدير بمقدار 20 $ عن كل انبوب مصدر، شركات الانتاج تريد انتاج اكبر كمية ممكنه للحصول على اعانات اكثر ، ومن اجل جذب المزيد من المشترين الاجانب في الاسواق الخارجية فلا بد للشركة ان تخفض الاسعاروتبيع باسعار تصدير اقل، وكما هو الحال في المثال السابق فان على

المشترين المحليين ان يدفعوا سعر 120 للحصول على الوحدة الواحدة من الانابيب على افتراض انهم لا يستطيعون استيراد السلعة بالسعر العالمي 100$ كون الحكومة تفرض ضريبة كمركية على كل وحدة مستوردة.

يمكن توضيح نتائج التوازن بشكل اسهل في الشكل (8-8-2- b). ان اعانات التصدير سوف تستخدم او تخلق حلقة وصل بمقدار 20 $ بين الاسعار التي يدفها المستوردون الاجانب وعوائد الوحدة الواحدة التي يستلمها المصدرون هذه الوصلة تتقاطع عموديا لتشكل الكمية الداخلة في التجارة بمقدار 110 مليون انبوب، عند هذا التقاطع يكون السعر العالمي عند 88$ للانبوب الواحد وهو السعر الذي يدفعة المستوردون، وبذلك ستكون عوائد المصدرين والسعر الجديد في الدولة المصدرة (المحلي) 108$ للانبوب الواحد.

في الشكل (8-8-2–a) يمكن توضيح الاحداث في الدولة المصدرة. ان السعر 108 للانبوب، يدفع المنتجين الى زيادة الانتاج من 160 الى 172 مليون انبوب، والاستهلاك المحلي من الانابيب سوف ينخفض من 70 الى 62 مليون، والكمية المصدرة سوف تزداد من 90 الى 110 مليون. كما نلاحظ ان اعانات التصدير قد ادت الى زيادة الانتاج والتصدير ولكن ما هو التاثير على الرفاهية في الدولة المصدرة؟ سوف تحصل منافع متضاربه تتمثل:

1-زيادة في فائض المنتج بمقدار المساحة (e+ f+ g).

2-انخفاض في فائض المستهلك بمقدار المسافة (e+f).

3-ان منح التصدير ستكلف الحكومه 20$ * 110 مليون انبوب مصدر، والتي تعادل خسائر بقيمة 2.2 بليون دولار متمثلة بالمسافه (f+g+ h+ i+j+ k+ l+ m) في الشكل a. او المسافة (f+ g+ h+ n+ r+ t+ u) في الشكل b .

4-صافي الخسارة في الدولة المصدرة يتمثل بالمساحة المضللة في الشكلين a, b ، وتقسم هذه الخسائر الى ثلاثة اقسام:

أ.تاثير الاستهلاك المساحة (f)

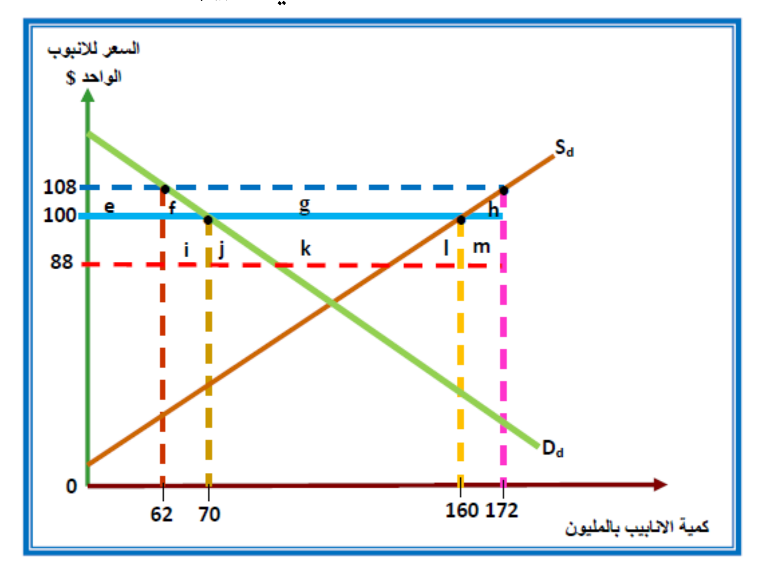
ب.تاثير الانتاج المساحة (h)

ج.خسائر نتيجة انخفاض معدلات التبادل التجاري الدولي للدولة المصدرة والذي يعادل المساحة (i+ j+ k+ l+ m = n +r +t + u)

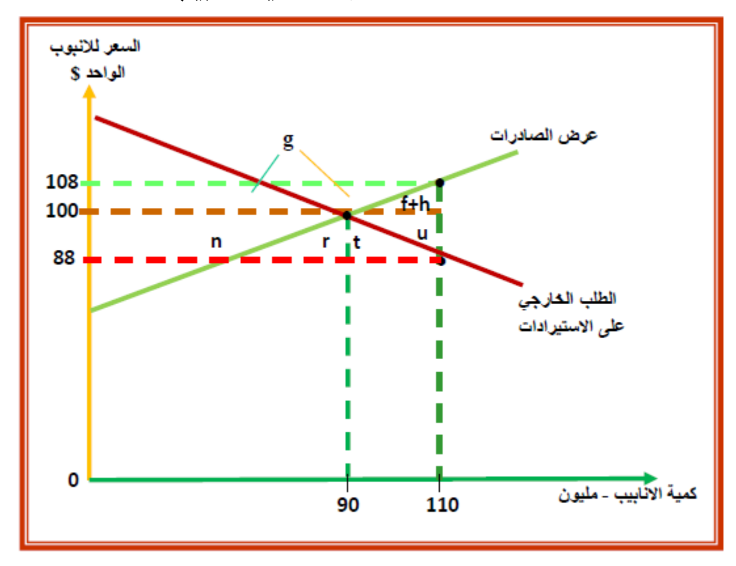
ان منح التصدير هذه اعطت مساومة جيدة للمشترين الاجانب حيث ادت الى تخفيض الاسعار العالمية في السوق الدولي من 100 الى 88 . ويمكن ان نلاحظ التاثير على الرفاهية الكلية للعالم من خلال الشكل b ، حيث تمثل المسافة (n+r+t) زيادة الفائض في الدولة المستوردة . صافي الخسارة في

العالم يتمثل مساحة المثلث (f+h+u) وهذه متاتيه من الزيادة الاضافية في التبـادل التجـاري للانابيـب الفولاذية

الشكل (a-2-8-8 السوق المحلي للانابيب)



الشكل(B-2-8-8) السوق الدولية للانابيب

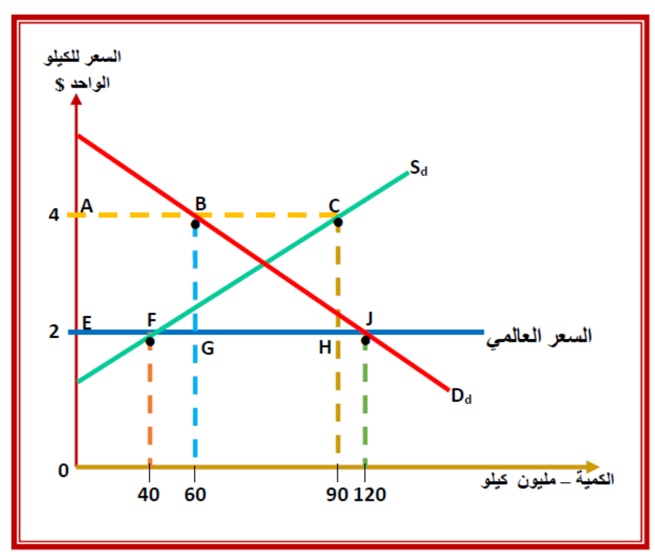


3-8-8 تحويل انتاج مستورد الى انتاج مصدر

Switching an Importable Product In to an Exportable Product

اذا ما القيت كميات كافية من النقود عند شيئ معين، فانه سوف يتحقق او يحدث ، هذا المبدا ينطبق على اعانات التصدير حيث يمكن بها تحويل انتاج مستورد الى منتج مصدر؟ دعنا نلاحظ كيف يحدث ذلك؟ في حالة حرية التجارة السعر العالمي للكيلو الواحد من الزبدة هو 2$، وان الدولة سوف تستورد 80 مليون كيلو من الزبدة وهي عبارة عن الفرق بين العرض والطلب المحليين (120 -40). الحكومة الان تقوم بتقديم دعم للزبدة بمقدار 2$ للكيلو الواحد، وتمنع المستهلك المحلي من استيراد الزبدة الرخيصة من الخارج. الان العوائد سوف تزداد من تصدير الكيلوالواحد من الزبدة الى 4$، مما يؤدي الى زيادة الانتاج المحلي الى 90 مليون كيلو . عند هذا السعر المحلي المرتفع فان المستهلك المحلي سوف ينخفض او يتقلص طلبه او مشترياته من الزبدة الى 60 مليون كيلو، ويقوم بتصدير 30 مليون كيلو الى الخارج. ان اعانات التصدير هذه ادت الى تحويل انتاج مستورد الى انتاج مصدر.المنتج المحلي سوف يحقق مكاسب اضافية (فائض المنتج) تتمثل بالمساحة ACFE ، خسائر المستهلك المحلي (فائض المستهلك) تتمثل بالمساحة ABJE ، والتكلفة بالنسبة للحكومة نتيجة لمبالغ الدعم تتمثل بالمساحة BCHG . صافي الخسارة في الرفاهية العالمية تبدو صغيرة نوعا ما وذلك لان مثلث خسارة المستهلك ينطبق على مثلث فائض المنتج اي احدهما يغطي على الاخر، صافي الخسارة المحلية والعالمية هي المسافة BJG زائدا المسافة CHF كما في الشكل(8- 3-8)

الشكل (8-8-3) اثار الاعانات على تحويل انتاج مستورد الى انتاج مصدر



من الامثلة اعلاه يمكن ان نتوصل الى جملة من الاستنتاجات:

1.ان منح التصدير تؤدي الى توسيع التصدير والانتاج للمنتج الخاضع للاعانة، كما ان هذه الاعانات يمكن ان تحول الانتاج من كونه مستورد الى كونه مصدر.

2.ان منح التصدير تؤدي الى تخفيض الاسعار المدفوعة بواسطة المشترين الاجانب، مقارنة بالاسعار العالية التي يدفعها المستهلك المحلي الذي لا يستطيع شراء او جلب السلعة من الخارج بسبب الرسوم الكمركية التي تفرضها الحكومية على هذه السلع.

3.ان منح التصدير تؤدي الى تقليص صافي الرفاهية المحلية للبلد المصدر.

9-8 أثار الاعانات المحلية على الرفاهية والتجارة

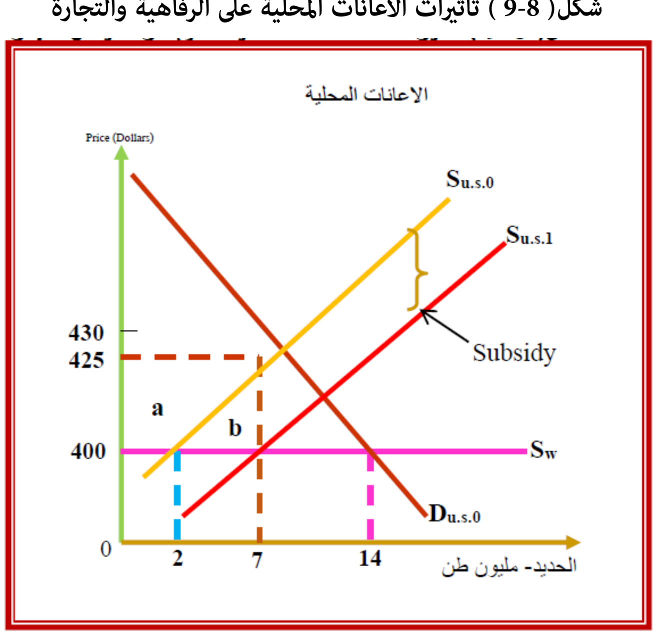
يوضح الشكل (8-9) التاثيرات على التجارة والرفاهية نتيجة قيام الحكومة بمنح اعانات انتاجية للصناعات المنافسة للاستيرادات. لتوضيح الية التاثيرات المختلفة ، نفترض ان منحنيات العرض والطلب الاولي على الحديد في الولايات المتحدة هما Suso , Duso ، وان تقاطعهما يعطي سعر التوازن عند 430 دولار للطن الواحد. ونفترض ايضا ان سوق الولايات المتحدة صغير وبالتالي مساهمتها في التجارة العالمية محدودة جدا وليس لها تاثير يذكر على السعر العالمي المحدد 400 دولار للطن من الحديد. في حالة حرية التجارة فان الولايات المتحدة تستهلك 14 طن من الحديد ، تنتج 2 طن وتستورد 12 من السوق الدولية.

من اجل تحفيز المنتجين المحلين على المنافسة في الاسواق الخارجية ، تقوم الحكومة الامريكية بتقديم منح واعانات بمعدل 25 دولار للطن الواحد، مستهدفة تحقيق منافع متمثلة بتحفيز المنتجين على زيادة انتاجهم وبالتالي انتقال منحنى العرض الى اليمين الى Sus1 ، حيث زاد الانتاج المحلي من 2 مليون الى 7 مليون طن وتقلصت الاستيرادات من 12 مليون الى 7 مليون طن . هذا فيما يتعلق بجانب التجارة. من جانب اخر ان هذة الاعانات تؤثرايضا على الرفاهية الكلية للمجتمع الامريكي حيث ادت الاعانات الى زيادة الانتاج الى 7 مليون طن، كما ان الاسعار في سوق الحديد هي اعلى ،425 دولار للطن (400 تدفع من قبل المستهلك + 25 اعانات حكومية) ، ان اجمالي الكلفة التي تتحملها الحكومة الامريكية لحماية انتاج الحديد تساوي (25* 7 مليون طن= 175 مليون دولار) .

والسؤال هنا اين يذهب هذا المبلغ؟ في الحقيقة يتم توزيعه في اتجاهين: الاول يعاد توزيعه لتوسيع انتاج الحديد داخل الولايات المتحدة مما يؤدي الى زيادة انتاج وانتاجية وكفاءة الانتاج الامريكي وبلتالي استفادة المنتج الامريكي بتحقيق فائض المنتج Producer Surplus متمثل بالمساحة (a)

ويساوي حوالي 112.5 مليون دولار. والثاني تأثير حمائي Prodective Effect والمتمثل بالسماح لبيع الانتاج المحلي باسعار اكثر كلفة نتيجة لتقديم الاعانه والموضحة بالمساحة (b) بمقدار 62.5 مليون دولار وهذه في الحقيقة تمثل اجمالي الخسارة في الرفاهية الكلية للولايات المتحدة وهي نسبه ضئيله مقارنة بالمكاسب Deadweight Loss .

شكل(8-9) تاثيرات الاعانات المحلية على الرفاهية والتجارة



ان تشجيع الانتاج المحلي من خلال منافسة السلع المستوردة قد يكون من منافذ اخرى عن طريق فرض تعريفات كمركية او اعتماد نظام محدد للحصص من السلع المستوردة ، ولكن التجارب اثبتت ان تطبيقها غالبا ما يتضمن تضحيات كبيرة في الرفاهية الكلية للمجتمع ، مقارنة باستخدام الاعانات، وذلك لكون التعريفة الكمركية تدمر اختيارات المستهلكين المحليين الناتجه من الطلب المحلي على السلع المستوردة، كما انها تشجع على حدوث مقايضة غير كفوءة مع الانتاج المحلي (غالبا ما تكون السلع المستوردة افضل نوعية من الانتاج المحلي الجديد)، ولكن في حالة الاعانات فانها تشجع المنتوج المحلي على المنافسة في الاسواق الدولية عن طريق تحسن نوعيته، وتؤدي الى تدفق العملات الاجنبية بالاضافة الى توسيع الانتاج في المستقبل لذلك فان الخسائر في الرفاهية هي اقل بكثير مقارنة بالتعريفة الكمركية ونظام الحصص.

8-10 الحوافز الاقتصادية Economic Incentives

ماهية الحوافز الاقتصادية

الحوافز Incentives: هي مثيرات خارجية لدافع، أو مجموعة الدوافع، لـدى الإنسـان، تجعلـه يـتصرف بقوة معينة وفي اتجاه معين.

أما الدوافعMotives : فهي قوة داخلية محركة وموجهة للسلوك، تنجم عن إدراك الإنسان لحاجاته غير المشبعة. بينما الحوافز وضعية خارجية، موقف خارجي أو مثير خارجي يحرك الدوافع للاستجابة.

8-11 الحوافز في الفكر الاقتصادي

لا يمكن فهم نظم الحوافز في الفكر الاقتصادي مـن دون التعـرف عـلى المسـار التـاريخي لتطـور وتتـابع الأفكار الاقتصادية، بدءاً من العالم القديم وانتهاء بالوقت الحالي:

ففي المجتمع العبودي: كان العبد يمثل القوة الإنتاجية الأساسية فيه، وكان موقف بعضهم من العبوديـة يتطابق مع الأيدلوجية السائدة في عصرهم التي تنظر إلى العبد نظرتها إلى الحيـوان، إذ يـرى أنـه يمكـن حث العبـد عـلى العمـل بطـريقتين: طريقـة العقـاب وطريقـة حسـن المعاملـة، ويـولي اهتمامـاً خاصـاً لاستخدام الحافز المادي إثارة هممهم.

وفي ظل الرأسمالية: حيث مصالح واهتمامات العمال الرأسماليين متناقضـة فـيما بينهـا، وتتصـف بطـابع التطاحن يلجأ الرأسماليون في سبيل تحقيق أعلى الأربـاح إلى اسـتخدام حـوافز ماديـة «أجـور مرتفعـة» وربطها بإنتاجية العمل. ولعل من الخطأ نفي وجود أي حوافز معنويـة في المجتمـع الاسـتغلالي، ولكنهـا هنالك تتصف بالطابع الجزئي والمحدد، وتفضي بالدرجة الرئيسية إلى ظواهر منفردة مثل شعور الاعتـزاز بالمهنة.

أما الحوافز في النظام الاشـتراكي: فتعـد الملكيـة الجماعيـة لوسـائل الإنتـاج الحـافز الأسـاسي في الاقتصـاد الاشتراكي لكونها توحد مصالح العاملين، وتربطها مباشرة بمصلحة تطوير الناتج الاجتماعي.

إن وعي العمال بأنهم لا يشتغلون لصالح الاستغلاليين وإنما لأجل أنفسـهم ولصـالح مجـتمعهم، يثـير في نفوسهم الحماس وروح الإبداع والمبادرة والسعي إلى بذل الجهد من أجل مضـاعفة الملكيـة الاجتماعيـة

العامة. وعرفت المباريات الاشتراكية كوسيلة هامة في تحفيـز العـاملين عـلى إظهـار مـواهبهم وقـدراتهم ومبادراتهم الخلاقة.

أما الحافز السلبي الذي يتخذ شكل الجـزاء الموقـع عـلى العامـل فهـو قـائم في كـلا النظـاميين الاشـتراكي والرأسمالي، ولكن الاختلاف يكمـن في أن النظـام الاشـتراكي كـما يقـال يراعـي ضرورة التأكـد مـن صـحة الإجراءات قبل اتخاذها أكثر من النظام الرأسمالي، ويحاول بقـدر المسـتطاع منـع الغـبن عـن العـمال في شكل جزاء غير عادل يوقع عليهم أو فصل تعسفي لا مبرر له.

12-8 الحوافز والنمو الاقتصادي

إن البلدان المتخلفة في محاولتها القضـاء عـلى تخلفهـا التـاريخي وارتقائهـا إلى مسـتوى حضـارة الـعصر وتحطيم حلقة التخلف، لابد لها من إحداث تحولات جذرية متكاملة في البنى الاجتماعيـة والاقتصـادية، تحولات تفجر في المجتمع قدراته الكامنة وتستخدم طاقاته وموارده البشرية والمادية عـلى أحسـن وجـه للوصول إلى إشباع أفضل للحاجات المتنامية والمتنوعة لدى المواطنين. ولعل استخدام نظام حوافز يـربط بين كمية الجهد المبذول، ومكافأة العامل له أثـر في تحريـك سـلوك العـاملين وتعزيـز قـدراتهم وتفجـير طاقات الإبداع والابتكار لديهم لرفع إنتاجية العمل بما يضمن بالنتيجة ازدهار المنظمة والمجتمع وإنمـاء الدخل القومي شريطة أن تكون زيادة الإنتاجية أعلى من زيادة الأجـور بحيـث تتـيح للمنشـأة تحقيـق فائض يعاد استثماره بهدف التطور والبقاء على الساحة الإنتاجية.

كما أن الحوافز التي يتقاضاها العاملون «على شكل زيادة في الأجور مثلاً» لابد أن تقود إلى زيادة القـوة الشرائية لطبقة اجتماعية كبيرة مما يؤدي إلى زيادة حجم الطلب على السـلع والخـدمات، وهـذا بـدوره يبعث على المزيد من حجم الإنتاج والاستهلاك ويقـود إلى حالـة مـن الازدهـار الاقتصـادي في المجتمـع.

والسؤال الذي يتبادر إلى الذهن هو: ما هو أثر الحوافز في تكييف الهيكل الاقتصادي؟

لقد أخذ نظام الحوافز أهمية خاصة في ترشيد العمالة من قطاع إلى آخر أو من فرع اقتصـادي إلى آخـر من أجل تحقيق أهداف النمو الاقتصادي المحدد. وفي هذا المجال من المفيد اعتماد سياسة أجور معينـة ومخططة، وتسهم في تغيير بنية الهيكل الاقتصادي على المدى الطويل بهدف توجيه الاقتصاد عـلى نحـو يزيل الاختناقات ويحقق معدلات نمو متناسقة وتناسبات مرغوبة بين مكونات الناتج القومي.

8-13 نظريات التحفيز

لقد تناولت عدة نظريات بشكل أو بآخر التحفيز ، ولأهمية هذه النظريات لابد من عرضها بإيجاز:

8-13-1 نظرية تايلور (النظرية الكلاسيكية): افترض تايلور أن اعتماد نظام الأجور المتزايدة تبعاً لتزايد حجم ومستويات الأداء يؤدي إلى تحقيق زيادة إنتاجية الفرد، أي الأجر الأعلى. إلا أن هذه النظرية تهمل الجانب الإنساني وتنظر إلى الفرد وكأنه لا يختلف عن عناصر الإنتاج الأخرى.

8-13-2 نظرية تسلسل الحاجات Hierarchy of Need Theory: افترض ماسلو أن لدى كل كائن بشري خمس حاجات متسلسلة هي:

حاجات فيزيولوجية، حاجات الأمان، حاجات اجتماعية، حاجات الشهرة،وحاجات تحقيق الذات.

وإذا ما أراد المجتمع تحفيز الفرد فإن عليه أن يحدد أين يقف هذا الفرد في سلم الحاجات ثم تحاول أن تشبع الحاجات التي هي عند هذا المستوى أو الحاجات في المستوى الذي هو أعلى منه.

8-13-3 نظرية X ونظرية Y: نظرية X ونظريةY لدوغلاس ماكر ، وفيها نوعان متميزان من الرؤيا حول طبيعة الكائن الإنسانية.

أحدهما سلبية وهي نظرية X وتنظر إلى الفرد على أنه بطبيعته كسول ولا يود العمل، ويندفع إليه خوفاً من العقاب وليس حباً فيه، والأجر والمزايا المادية هي أهم حوافز العمل لديه.

أما نظرية Y فتنظر إلى الفرد العامل على أنه بطبيعته إنسان كفء، قادر على العمل وراغب فيه ويندفع للعمل أملاً في الحصول على المكافأة وليس خوفاً من العقوبة، وأهم مكافأة له هي التي تحقق له الرضا الشخصي وإشباع حاجات تحقيق الذات لديه.

8-13-4 نظرية ذات العاملين لهيرزبيرغ:

وتتلخص هذه النظرية بأنها قسمت العوامل المؤثرة في إنتاجية الفرد إلى مجموعتين:

ـ مجموعة العوامل الوقائية: وهي تتعلق ببيئة العمل وتسبب للفرد شعوراً بعدم الرضا عن العمل حينما تكون غير موجودة أو موجودة بدرجة غير كافية، أو أنها لا تخلق دافعية للعمل لدى الأفراد في حال

وجودها ولو بدرجة كبيرة، مثل الأجر، السياسات والنظم الإدارية المتبعة، أنماط القيادة والإشراف، الإضاءة، التهوية.

مجموعة العوامل المحفزة (الدافعية): وتتعلق بالعمل بحد ذاته وتؤدي إلى زيادة إنتاجية الفرد وتحقق له أداء أفضل وتحرك جهوده في حال توفرها، مثل الإنجاز، درجة المسؤولية، وتحقق الذات.

5-13-8 نظرية تحديد الهدف:

تفترض هذه النظرية أن الإصرار على تحقيق الهدف هو أساس التحفيز، بحيث يمكن القول: «إن الأهداف المحددة تزيد الأداء، وأن الأهداف الصعبة تحفز أكثر من الأهداف السهلة إذا تم قبولها». وأن التغذية العكسية حول مدى التقدم في الأداء تؤدي إلى زيادة الأداء أكثر من حالة عدم وجود تغذية عكسية.

6-13-8 نظرية التقويم الضمني:

تعتمد فكرة التقويم الضمني الأساسية على أن استبدال محفزات خارجية مثل الأجور بالمحفزات الناتجة من السعادة من أداء العمل، يقلل مستوى التحفيز الإجمالي للشخص، كما ترى هذه النظرية أن الانتقال من التحفيز الخارجي إلى التحفيز الداخلي يسبب تحويلاً في أداء الفرد من أبعاده الخارجية إلى أبعاده الداخلية.

7-13-8 نظرية التوقع Expectation Theory:

تفترض هذه النظرية أن حافزية الفرد هي محصلة لثلاثة أنواع من الاعتقادات أو الإدراكات لديه: التوقع وقوة التأثير والجاذبية أي مدى قيمة الجزاءات للفرد.وتكون حصيلة تحفيز الفرد بموجب هذه النظرية هي نتيجة جدوى هذه المتغيرات الثلاثة، ويتحقق التحفيز بدرجة عالية حين تكون هذه المتغيرات الثلاثة مرتفعة لدى فرد ما.

8-13-8 نظرية العلاقات الإنسانية:

ينصب الاهتمام هنا على الفرد باعتباره قيمة عليا في المجتمع وينظر إليه نظرة إنسانية صحيحة، إذا تم التأكيد من خلال أبحاث وتجارب «التون مايو» في مصانع هوثورون على أن الإنتاجية في المنظمة تكون عالية إذا كانت هناك علاقات مبنية على الاحترام والود والتفاهم بين العاملين والعكس صحيح.

8-13-9 نظريات الخبرات السابقة في الثواب والعقاب:

تقوم هذه النظرية على الفكرة الآتية: حين يحصل الفرد على حافز إيجابي إثر قيامه بسلوك معين فإن هذه الحافز يكون بمنزلة المدعم الإيجابي بزيادة احتمال قيام الفرد بهذا السلوك في المستقبل، أما إذا لم يحصل الفرد على حافز أو العكس نال عقاباً نتيجة قيامه بسلوك معين فيكون لذلك أثر سلبي يحاول تجنب تكرار ذلك السلوك الذي قاده إلى مشاعر غير سارة نتيجة خبراته السابقة.

8-14 أنواع الحوافز

هناك تقسيمات للحوافز، وكل تقسيم يستند إلى أساس معين أو يهدف إلى إبراز جانب معين من الأنواع المختلفة للحوافز، ولعل أهم هذه التقسيمات هي:

- بحسب أثر الحافز.
- بحسب عدد الأفراد المشمولين بالحافز.
- بحسب نوع الحافز ذاته: ولعله الأهم ووفق هذا الأساس فإن الحوافز تقسم إلى:

الحوافز المادية: وتشكل عامة القدرة الشرائية للفرد التي تمكنه من إشباع حاجاته المختلفة، كالأجر الإضافي والعلاوات والمكافآت النقدية والمشاركة في أرباح الشركة.

الحوافز المعنوية: وهي التي تشبع الحاجات المعنوية لدى الفرد كالشعور بالاعتزاز بالعمل والترقية والتقدير والثناء وغيرها من الحاجات المختلفة الأخرى ذات العلاقة بالجانب النفسي والذاتي والاجتماعي ويمكن تصنيف هذه الحوافز إلى:

أ - **حوافز متعلقة بالعمل:** وتسمى أحياناً بالحوافز الكامنة كونها تتعلق بالعمل نفسه وتتناول هذه الحوافز:

تصميم الأعمال :Job Design وقد اتجهت الجهود لتصميم الأعمال بأشكال وأساليب تكون فيه أقل رتابة وأكثر أهمية ومعنى لمن يشغلها ولعل أهمها:

- تناوب الأعمال Job Rotation .
- توسيع الأعمالJob Enlargement.
- إغناء الأعمال job EnrichmentJ

وقد طور نموذج في تصميم الأعمال لزيادة حافزية الأفراد العاملين يسمى سمات العمل يتضـمن سـمات أو أبعاد جوهرية هـي: تنوع المهارات، تمييز المهمات، أهمية المهمة، الاستقلالية،والتغذية العكسية.

ويمكن دمج سمات العمل الأساسية الخمس الموجودة في كل عمل في مقياس هام يسمى «مؤشر إمكانية التحفيز» MPS يمكن حسابه من خلال المعادلة الآتية:

مؤشر إمكانية التحفيز MPS = [تنـوع المهـارات + تمييـز المهـمات + أهميـة المهـمات /3] الاسـتقلالية، التغذية العكسية.

فالأعمال ذات إمكانية التحفيز العالية يجب أن تكون عالية على الأقـل في أحـد المتغـيرات الثلاثـة التـي تؤدي إلى الشـعور بـأن العمـل ذو معنـى أو أهميـة، وأن تكـون عاليـة في كـل مـن سـمتي الاسـتقلالية والتغذية العكسية. وإذا حاز العمل مؤشر إمكانات تحفيز عالية، فإن ذلك ينبئ الإدارة بالحافزية والأداء العالي والرضا الوظيفي للعامل وبقلة احتمال تغيبه وتركه للعمل.

ب - حوافز معنوية خارجية: وتتعلق ببيئة العمل وتشتمل على: فـرص التقـدم والترقية،التقـدير والثنـاء للأداء الكفوء، تفويض الصلاحيات، و المشاركة في الإدارة. وتشير الخبرات المكتسبة بالإدراك السـليم، أنـه عند منح بعض المرؤوسين الكثـير مـن الفـرص للمشـاركة أو مجـالاً واسـعاً في المشـاركة فقـد يميلـون إلى التخبط ويجدون أنفسهم عاجزين عن أن يستوعبوا على نحو فعال تلك التشكيلة من فرص التفكير التي قد تواجههم. ومن جهة أخرى إذا أعطوا فرصة قليلة أو لم يعطـوا أي فرصـة للمشـاركة في عمليـة صـنع القرار فلن يكون نشاط المشاركة محفزاً لهم، وثمة قدر من فرص المشاركة بالنسبة لكل فرد تقع في مكان بين هذين الحدين المتطرفين سينتج عنه أكبر قدر من التحفيـز. إضـافة إلى مـا سـبق ذكـره يمكـن عـرض بعض الحوافز المعنوية الأخرى منها:

الأهداف الواضـحة والقابلـة للقيـاس، حسـن الإشراف والقيـادة.، الجماعـات المتجانسـة وروح العمـل الجماعي.، ساعات عمل ملائمة.، الخدمة الترفيهية والاجتماعية.، المصلحة القومية.

وإن كان للحوافز المعنوية أهميتها في تحريك جهود العاملين وإثـارة نشـاطهم إلا أنهـا يجـب أن يترافـق استخدامها بالحوافز المادية لأن هذين النوعين مكملان لبعضهما في إثارة همم الفرد العامل. ولكي تحقق الحوافز الأهداف المرجوة منها يجب أن تكون بسيطة، واضـحة ومفهومـة مـن قبـل العـاملين ومرتبطـة بصعوبة العمل المنفذ وأن يكون العاملون واثقـين مـن أن جهـودهم ومنجـزاتهم تعـود علـيهم بالمنـافع المادية والمعنوية.

الفصل التاسع: العقوبات الاقتصادية والاغراق

Economic Sanctions and Dummping

ان العقوبات الاقتصادية هي نقيض التوسعات التجارية الناجمة عن التكامل الاقتصادي ، حيث يكون التمييز التجاري Trade Discrimination اكثر تاثيراً من العمليات العسكرية وذلك لعدم وجود خسائر بشرية في جانب الاطراف التي تقوم بالحظر.

1-9 ماهية العقوبات الاقتصادية : هي ان تقوم دولة او مجموعة من الدول بوضع حواجز Bans او محددات تمييزية تمنع من تصدير او استيراد سلعه او مجموعة من السلع Trade Blocs من دولة او مجموعة من الدول مما يجعل حركة السلع فيها مستحيلة، وذلك بغرض دفعها لتحقيق هدف معين قد يكون سياسي او اقتصادي او اجتماعي . وقد يكون هذا الحظر جزئي او كلي، يشمل الاول فرض قيود على تصدير سلعة معينة مثل السلاح الى دولة معينة او بعض المعدات التكنولوجية التي تستخدم في صنع اسلحة معينة او بعض المواد الخام التي تستخدم لاغراض غير انسانية والغاية منه ردع البلد المعني والتخلي عن تلك الصناعات والاسلحة. او قد يكون الغرض منه سياسي كان تفرض مجموعة من الدول حظر تدريجي على دول معينة لآجبارها التخلي عن النظام السياسي المتعسف او التخلص من الانظمة الدكتاتورية او التخلي عن سياسة قمعية لشعوبها مثل الحظر على سوريا وايران.

2-9 انواع الحظر الاقتصادي

وقد يكون الحظر شامل على كافة السلع والخدمات حيث يصبح التبادل التجاري مع دولة معينة مستحيلا" اي ان الحظر كلي: هو أن تمنع الدولة كل تبادل تجاري بينها و بين الخارج، أي اعتمادها سياسة الاكتفاء الذاتي ، بمعنى عيشها منعزلة عن العالم الخارجي.ومن الامثلة الحاضرة العقوبات الاقتصادية الشاملة على العراق للفترة 1991-1997 والذي تضمن كل شيئ حتى الدواء والغذاء والخدمات الطبية والاصول المالية وتسبب في مأساة انسانية سيذكرها التاريخ على مر الازمنة.

- حظر جزئي: هو قيام الدولة بمنع التعامل مع الأسواق الدولية بالنسبة لبعض الدول و بالنسبة لبعض السلع.

يعود تاريخ العقوبات الاقتصادية الى عام 1760 عندما قاطع الامريكين السلع الانكليزية كاحتجاج ضد قانون الطوابع وقد نجحت المقاطعة واستجاب البرلمان وتراجع عن تطبيق القانون. القد تكررت حالات الحظر في سنوات التسعينات والالفية الثانية بشكل ملفت للنظر اذ مارست الولايات المتحدة الحرب الاقتصادية والعقوبات التجارية على عدد كبير من الدول ضد العراق بورما وكوبا وكوريا

الشمالية وايران والسودان وسوريا وليبيا، كلفت الولايات المتحدة خسارة في الصادرات تقدر بحوالي 20 مليار دولار، بينما كلفت الدول التي فرضت عليها حوالي مليار دولار سنويا.

ان تاثيرات الحظر تبدو محدودة للوهلة الاولى ، ولكن في الحقيقة فان اثارها واسعة ومدمرة على البلد او البلدان التي تفرض الحظر والبلد الذي يفرض علية وعلى المجتمع الدولي ككل كما ان هناك دول اخرى قد تستفيد من الحظر واخرى تتاثر بشكل غير مباشر ، كما ان التاثير قد يختلف من دولة الى اخرى حسب قوة الدولة اقتصاديا وسياسيا، وحسب نوع السلع التي يفرض عليها الحظر . وعلية ان اكتشاف اثار الحظر يتطلب فهم الاثار المختلفة ومن المستفيد والمتضرر، ثم تقرير ما اذا كان الحظر ناجحا" ام فاشل؟

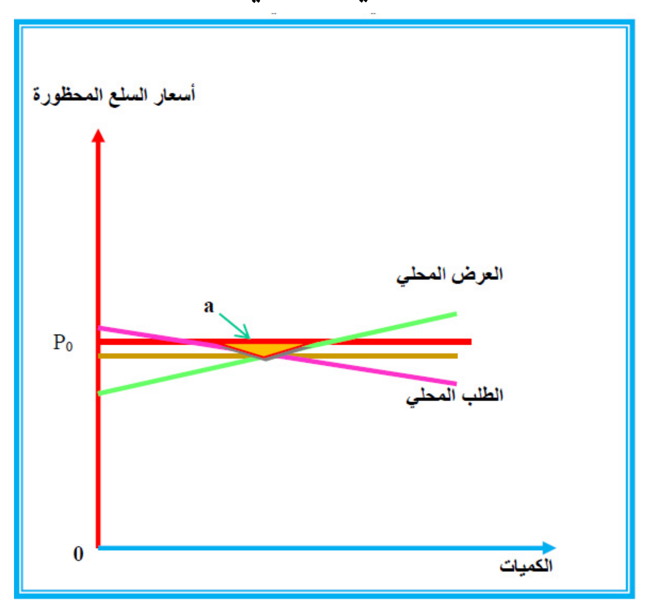
3-9 الحظر على العراق خلال التسعينات

اصدر مجلس الامن القرار 841 والذي يقضي بموجبه فرض عقوبات اقتصادية شاملة على العراق شملت ايقاف التعاملات التجارية والمالية وتدفقات القروض والعماله ، وبقيت بعض الدول المجاورة مثل الاردن وايران تتعامل جزئيا مع العراق، والسؤال الان ما هي اثار الحصار على العراق والعالم والدول المجاورة؟

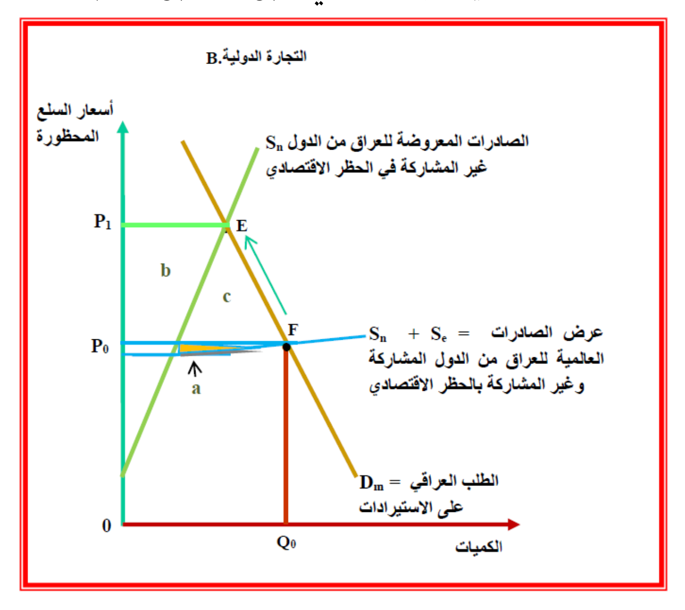
1-الاثار على الدول التي تطبق الحظر: يظهر الشكل (9-3) اثار العقوبات الاقتصادية على العراق ، من خلال التغير في عرض التصدير قبل وبعد تطبيق العقوبات وهو عبارة عن الفرق بين منحنى العرض والطلب المحلي العراقي المتمثل بالمسافة المضللة (a)

2-الاثار الاقتصادية على الدول التي تطبق ولا تطبق العقوبات: يوضح الشكل (9-4) ان منحنى عرض التصدير الى العراق من الدول غير المطبقة للعقوبات هو محدد وقليل المرونه كما موضح(SN) . بينما يوضح المنحنى(SN+SE) عرض الصادرات العالمية الى العراق من كافة دول العالم (المطبقة وغير المطبقة للعقوبات)، في حين يمثل المنحنى DM طلب الاستيرادات من العراق.

شكل(9-4) التاثير في الدول التي تفرض العقوبات



شكل(9-3) الاثار الاقتصادية على الدول التي تطبق ولا تطبق العقوبات الاقتصادية



ان نقطة التوازن قبل الحظر هي عند F حيث يستورد العراق Q0 عند السعر العـالمي P0 . بعـد فـرض الحظر ينتقل منحنى التصدير العالمي الى اليسار مشيرا" الى انخفاض الكمية العالمية المعروضـة للتصـدير من السلع والخدمات المختلفة واقتصارها فقط على الدول المجـاورة (الاردن وايـران) SN حيـث اصـبح المنحنى قليل المرونه وانتقلت نقطة التوازن الى E والتي تشـير الى انخفـاض الكميـة المعروضـة وارتفـاع الاسعار العالمية بشكل واضح الى P1. من هو المستفيد ومـن هـو المـتضرر الاكـبر؟ ان البلـدان الفارضـه للعقوبات سوف تخسر المسافة(a) ، بينما يخسر العراق المسافة (b+c) ، ويخسر العالم المسـافة (a+c) ناجم عن خسارتها سوق التصديرالعراقية الذي يؤدي بدوره الى انخفاض الاسعار العالمية نتيجـة لوجـود فائض في الانتاج العالمي مما يعني انخفـاض الاسـعار تحـت P0 وبالتـالي فسـوف يسـتفاد المسـتهلكين (زيادة فائض المستهلك) في الدول التي تطبق الحظر بينما يتضرر المنتجين فيها (انخفاض فائض المتـنج) ، بينما تستفاد الدول الاخرى ارتفاع فرق الاسعار قبل وبعد العقوبات متمثلة بالمسافة (b) ، حيـث تبيـع سلع ذات نوعيات رديئه باسعار مرتفعة، وكما نلاحظ ان اكبر الخاسرين هو العراق كونـه يـخسر مـرتين مرة نتيجة الحصار ومرة من الدول الاخرى التي تبيع سلعها باسعار مرتفعة جدا.

السؤال الان طالمـا ان هنـاك ضرر مـن كـلا الطـرفين المحـلي والعـالمي فلـماذا تفـرض الـدول العقوبـات التجارية؟ ان الاجابه تتمثل بتحقيق اهداف ومنافع اكبر واكثر فائدة لهـا، فالـدول التـي فرضـت الحظـر على العراق ضحت بالمسافة (a) بينما حقيقت اهداف اخرى اكبر متمثلة:

1- نهب ثروات العراق بحجة الارهاب،2- تدمير اسلحة قد يمتلكها العراق،3- اعادة بناء الدول المتضررة من الحرب،4- تحقيق اهداف سياسية تتمثل بارهاب الدول الاخرى في العالم،5- قربها من منـابع الـنفط وتاكيد انها القوى العظمى في العالم ، 6- الحصول على مواطئ قـدم في دول الخلـيج وبالتـالي قربهـا مـن روسيا والصين . اذن ان المساحة المفقودة لا تعتبر مقياس لمنطقة اقتصادية بل هي تضـحية عـن معرفـة مسبقة لهدف غير اقتصادي؟

4-9 فشل العقوبات الاقتصادية

هل من الممكن ان يفشل الحظر الاقتصادي؟ ان الاجابة نعم حيث استنتج كاري بوب وجفـري سـكوت بان العقوبات المفروضة من قبل الولايات المتحدة فشلت في ان تؤثر على سياسات البلد الهدف في 50% من الحالات خلال الفترة 1945-1970، وخمسي الحالات خلال الفـترة 1970 وحتـى عـام 2000. وهنـاك نوعين من الفشل احدهما سياسي والاخر اقتصادي؟

9-4-1 الفشل السياسي: ويحدث عندما يكون هناك نظام دكتاتوري وحيد للسلطة وان الدول تسعى الى ازالة او التخفيف واضعاف هذه الدكتاتورية عن طريق العقوبات؟ الفشل يحدث عندما يصر الحزب الواحد او القائد الدكتاتور على التمسك والتشبث اكثر بالسلطة ويرفض الانصياع الى القرارات على الرغم من تكلفتها الاقتصادية الباهضة، مثال هذا الفشل السياسي هو فشل فرض العقوبات على العراق من اجل قيام النظام السابق اجراء اصلاحات سياسية ملموسة او التنحي عن السلطة على الرغم من انها ولدت اثار مدمرة على الشعب العراقي وان ضررها اكبر على الاقتصاد العراقي بالمقارنة مع الدول المطبقة للعقوبات. لقد قدرت الامم المتحدة اثار هذه العقوبات على العراق بعشرة مليارات دولار سنويا. مثال اخر للفشل السياسي هو فشل عقوبات الامم المتحدة على جنوب افريقيا لانهاء الصراع السياسي والتمييز العنصري ودولة البوليس التي تحميها الاقلية العنصرية.

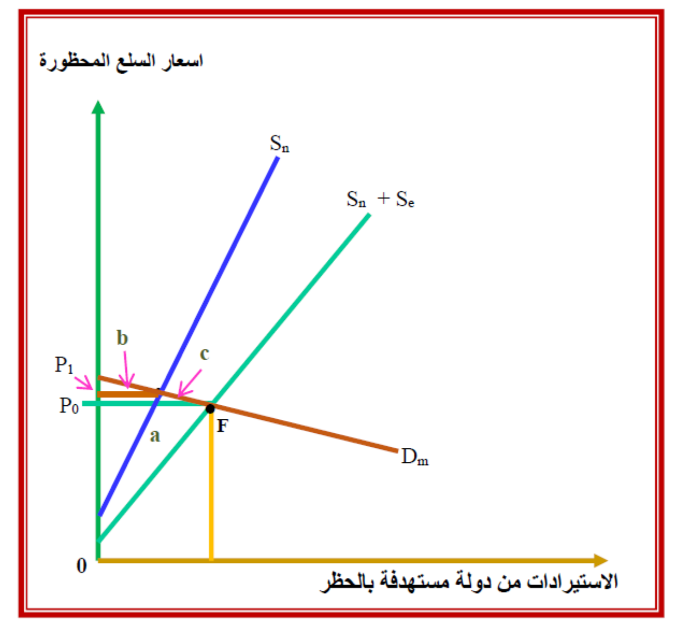
9-4-2 الفشل الاقتصادي للعقوبات الاقتصادية : ويمكن تقسمه الى جزأين

الاول ان الدولة التي يفرض عليها الحظر لها مرونة عالية في استجابة العرض والطلب لهذه العقوبات بحيث يؤدي الحظر الى زيادة الانتاج في الدولة المفروض عليها العقوبات وبالتالي الغاء الاستيرادات من العالم ومن ثم فان الدول التي تفرض العقوبات هي المتضرر الاكبر من فرض العقوبات . الشكل (9-4-1) يوضح ان البلدان التي تفرض العقوبات لها منحنى عرض تصديري قليل المرونة مشيرا الى ان منتجيها يعتمدون على التصدير بشكل كبير وان اي تغير في السعر سوف يؤدي الى اثار سلبية واسعة كما في المنحنى SN، بينما منحنى الطلب على التصدي DM هو مرن جدا" بيحث ان اي تغير طفيف في السعر العالمي نتيجه الحظر (مثلا من $P_{0,}$ P_1 الى) سيؤدي الى انخفاض كبير في الطلب، لذلك فان فرض العقوبات سيؤدي الى خسائر فادحة للدول التي تقوم به متمثل بالمساحة (a) ، بينما يؤدي الى خسائر طفيفة جدا(B+C) على البلد الذي فرض عليه الحظر.

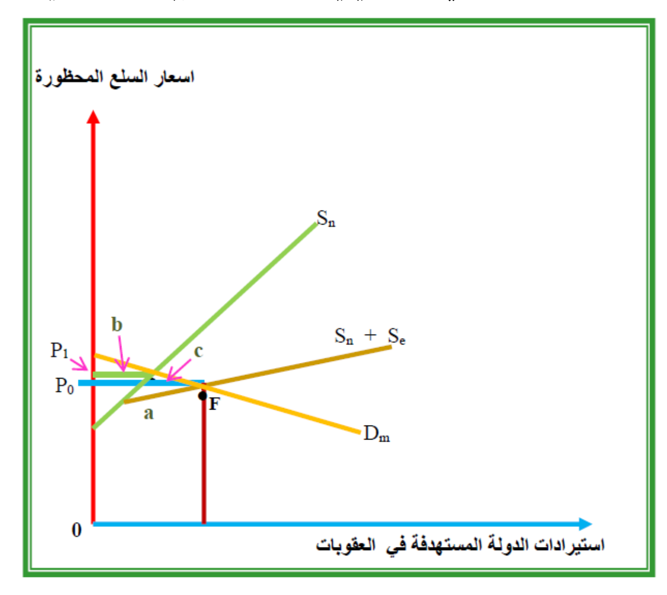
والثاني هو ان يؤدي فرض العقوبات الى اثار متكافئة طفيفة لا تؤثر على كلا الجانبين كما موضح في الشكل (9-4-2)، حيث تتوزع اثار الخسائر والارباح بشكل متساوي بين الدول التي تفرض العقوبات وبين البلد الذي يفرض عليه الحظر، وبالتالي فان الارباح تلغي الخسائر ولا يوجد اي اثار جانبية سلبية للحظر على الدوله المعاقبة. يوضح الشكل ان البلدان التي تفرض العقوبات تمتلك منحنى عرض مرن يمثل SE بحيث ان تطبيق الحصار لا يمثل كلفة اقتصادية إضافية ناتجة عن خسارة تجارية كبيرة تؤشر فقط خسارة طفيفة متمثلة بالمساحة(a). كما ان البلد المفروض علية الحصار

يمتلك أيضا منحنى طلب مرن DM لذا فهو يتحمل ضرر طفيف متمثل بالمساحة (B+C) مما يمكنه من الاستدامة لفترة طويلة متحديا الحصار الاقتصادي والعقوبات المفروضه عليه.

شكل(9-4- 1) اثار السلبية للحظر على الدول التي تفرض العقوبات



شكل(9-4-2) التاثيرات الحقيقية المتكافئه للعقوبات الاقتصادية



ماذا يمكن ان نستنتج في العالم الحقيقي: ان التحليل اعلاه يقودنا الى تقديم جملة من المقترحات:

1-ان الدول الصناعية الكبيرة لها حصة واسعة من التجارة العالمية الدولية قادرة على تفرض عقوبات اقتصادية على الدول الصغيرة من دون الشعور بتاثيرها .

2-ان البلدان المتقدمة غالبا ما تمتلك منحنيات تجارة مرنة جدا لانها قادرة على التعامل مع اسواق اكبر بكثير خارج البلد الهدف ولهذا فان خسارتها لسوق البلد غالبا ما تعوض باسواق البلدان الاخرى دون اي تاثيرات جانبية.

3-الحالة هي معاكسة للبلدان الصغيرة الضعيفة اقتصاديا حيث تعتمد بشكل كبير على التجارة وتمتلك منحنيات غير مرنة ولهذا فان تاثير العقوبات غالبا ما يكون مدمرا" ويمتد لفترة طويلة من الزمن.

4-كلما كانت العقوبات الاقتصادية فجائية كلما كانت اثارها اكثر تاثير في اقتصاديات البلدان الصغيرة وكلما كانت الفترة اللازمة للاصلاح اطول مثال ذلك الاثار المدمرة على العراق.

5-ان العقوبات تكون مؤثرة جدا على افراد المجتمع وينجو منها الدكتاتور لهذا فهو يستمر بالتعند والاصرار على البقاء في منصبه دون الاكتراث الى حالة الشعب، ام في الانظمة الديمقراطية فان التاثير الشعبي سوف ينجح في الضغط على الساسه لاجاء اصلاحات سياسية جوهرية.

6-ان العقوبات غالبا ما تكون اكثر تاثيرا" اذا ما كانت جماعية او مشتركة مقارنة بالعقوبات الاحادية ، مثال الحالة الاولى العقوبات الجماعية على العراق وايران وسوريا التي بدات تؤتي ثمارها ، بينما تتمثل العقوبات الاحادية من قبل الولايات المتحدة على كوبا مثلا على النوع الثاني.

7-شكلت العقوبات التي فرضتها الامم المتحدة اغلب انواع العقوبات على الدول مثل العقوبات على العراق وصربيا والصومال وليبيا وليبيريا وهايتي وانكولا وراوندا وسيرليون، وكانت ذات تاثير كبيرعلى كلا الطرفين. بينما الغت الامم المتحدة معظم قرارات الحظر في منتصف 2005 وابقت فقط العقوبات على الاسلحة في البلدان الافريقية التي اشتبكت في حروب اهلية وصراعات مسلحة.

9-5 الاغراق- مفهومه الاقتصادي

الإهتمام بمشكلة الإغراق ليس جديداً ، ولكـن التوجهـات الحكوميـة في مكافحـة الإغـراق الـذي تمارسـه الشركات المتعددة الجنسية ، بـدأ منـذ مطلـع الثمانينـات ولا زال حتـى الوقـت الحـاضر، وقـد أدى إلى إهتمام الباحثين من جهة والمهتمين بنشـاطات التجـارة العالميـة مـن جهـة أخـرى. وظهـرت أولى بـوادر مكافحتـه في الإتفاقيـة العامـة للتعريفـات والتجـارة General Agreement Of Tariffs and Trade (GATT) في عام 1949 ، وأجريت مفاوضـات مستفيضـة في جولـة كنـدي في السـتينات والمعروفـة بــ Kennedy Round ، وكذلك في جولة طوكيو Tokyo Round في السبعينات. ولكن الإهـتمام الحقيقـي بمكافحة الإغراق بدأ فـــي مباحثات أورجواي Uruguay Roundعام 1994 ، حيـث اتخـذت إجـراءات واسعة لمكافحة الإغراق.ونشير إلى أن السياسات الإقتصادية التي طبقتها بعـض الحكومـات في مكافحـة الإغراق ، نتج عنها العديد من الخلافات و الخصومات السياسـية ، وأصـبحت الإفـرازات المتعلقـة بهـذه المشكلة موضوعاً مهماً في الإتحاد الأوروبي (European Union (EU فقد أشارت التحلـيلات مـؤخراً أن سياسات مكافحة الإغراق الحديثـة ليسـت مربكـة مـن الناحيـة النظريـة ، ولكنهـا ربمـا تـؤدي إلى كـبح مكاسب إتفاقيات التعريفة الجمركية الغات GATT ومنافع التجارة العالمية من الناحية التطبيقية .

ماهية الاغراق

بيع السلعة المنتجة محلياً في الأسواق الخارجية بثمن يقل عن نفقـة إنتاجهـا أو يقـل عـن أثمـان السـلع المماثلة أو البديلة في تلك الأسواق أو يقل عن الثمن الذي تباع به في السوق الداخلية.

كلمة الإغراق في الإقتصاد لها علاقة بالغرق لان كلاهما يحمل نفس المعنى ، وهـو طمـس الشـئ وتغيـير معالمه ليصبح فاقداً لفوائده. فـالإغراق الإقتصـادي مفـاده أن تلجـأ شركـة أو تكتـل إقتصـادي إلى طـرح منتجات في الأسواق بسعر يقل عن سعر بيعها في أسواق الدول المنتجة للسـلعة (المصـدرة للسـلعة) أو بسعر يقل عن سعر بيعها في أسواق الدول الأجنبية (المسـتوردة) الأخـرى ، أو بيعهـا بسـعر يقـل عـن تكاليف إنتاجها مما يؤدي إلى إلحاق الضرر بالمنتجات المحلية المثيلة لها في الـدول المسـتوردة . فالدولـة أو الشركة أو الفرد قد يبيع بأقل من سعر التكلفة , ويخسر أموالاً مقابل أن يحتفظ بالسـوق وبالأربـاح المؤجلة . والهدف الرئيسي للإغراق هو التخلص من الفائض السلعي أو التغلب على المنافسـة وخصوصـاً في مجال التجارة الدولية ، حيث أدى النمو الهائل في حجم الإنتاج العالمي لمختلـف السـلع ، إلى إنتشـار صراع بين دول العالم للسيطرة على الأسـواق ، وفقـاً لنظريـة " إلتهـام السـوق" التـي تتخـذها الشركـات متعددة الجنسية شعاراً لها حالياً بدلاً من نظرية توسيع الكعكة حتى يأكل منهـا الجميـع والتـي كانـت سائدة في الماضي.

كما يعرف الاغراق بانه تنظيم احتكاري معين لسياسة تعمل على التمييز بين الاسعار السائدة في الداخل وتلك السائدة في الخارج وذلك بتخفيض اسعار السلعة المصدرة للخارج عن المستوى الذي تحدده قيمة السلعة في الداخل مضافا اليها تكاليف النقل. كما ان هناك معان اخرى متعددة له:

- سياسة البيع باقل من نفقات الانتاج في الاسواق الاجنبية مع تعويض الخسارة برفع الاسعار في الداخل.
- سياسة البيع باقل من نفقات الانتاج في الاسواق الخارجية بقصد طرد المنافسين ثم السيطرة على السوق لاحقاً.
- اغراق الصرف وهذا يعني تخفيض سعر العملة وذلك بغرض زيادة قدرة المنتجات الوطنية على المنافسة في الاسواق الدولية.
- الاغراق الاجتماعي ، حيث يحصل المنافس الاجنبي على ايدي عاملة رخيصة تمكنه من التغلب على منتجيين يعملون في بيئات اجتماعية اكثر تقدما.
- هناك اغراق راسمالي ، ناجم عن تمييز المستثمرالخارجي عن المستثمر المحلي في شروط منح الائتمان وذلك لاسباب تتعلق بالمصالح السياسية.

ويشترط لتحقيق الاغراق توافر مجموعة من المعايير:

أ. ان تباع السلعة في الخارج والداخل بسعريقل عن نفقة الانتاج

ب. ان يكون البيع بسعرين آنياً وفي الوقت نفسه

ج. ان يكون شكل السلعة المباعة واحداً في كل الاسواق.

6-9 انواع الإغراق بشكل عام ، يمكن تقسيم الإغراق في الإقتصاد إلى ثلاث أنواع رئيسية:

10.2. 1 إغراق مفترس :Predatory Dumping

وهو أشهر أنواع الإغراق ، ويتمثل بالحالة التي تقوم فيها دولة بإغراق أسواق دولة أخرى ، وذلك بتصدير سلعه إليها بأسعار تقل عن تكاليف إنتاجها . والقصد منه تحقيق هدف معين كالحفاظ على حصته في السوق الأجنبية أو القضاء على المنافسة و يزول بمجرد تحقيق الأهداف.

وتمارسه الدول النامية والمتقدمة على السواء ، مثل إغراق الأسواق الأميركية بالصلب الياباني والروسي، وإغراق الأسواق الأوروبية بأجهزة التلفزيون الصينية ، وإغراق الدول الأوروبية للأسواق المصرية بإطارات السيارات واللمبات الكهربائية.ويتمثل في خفض مؤقت لاسعار البيع بقصد فتح اسواق جديدة في الخارج وتثبيت الاقدام فيها او لمنع اقامة مشروعات جديدة وذلك للتحكم في سوق السلعة وبعد استبعاد المنافسين يقوم المغرق باحتكار السوق ورفع الاسعار او يجبر المنافسين

على عقد اتفاق احتكاري للتحكم في سعر السلعة. وفي هذه الحالة تتبع الشركة خطة " دع السوق يتنفس صناعياً في المرحلة الأولى ، ثم حطّم عظام المنافسين في الداخل والخارج حتى يستسلم السوق ويموت المنافسون ، ثم نبيع السلعة بالسعر الذي نحدده دون وجود منافس"

10.2. 2 إغراق مؤسمي مؤقت:Seasonal Dumping

يحدث في ظروف طارئة كالرغبة في التخلص من منتوج معين غير قابل للبيع في أواخر الموسم. قد تلجأ إليه الدول عندما تمر بظروف إقتصادية غير مواتية كحالات الكساد أو الأزمات الإقتصادية ، مثلما فعلت دول جنوب شرق آسيا والصين خلال الأزمة المالية في عام 1997 ، حيث طرحت منتجاتها في الأسواق المحلية والخارجية بأسعار مخفضة لتنشيط صادراتها وزيادة إيراداتها بشكل يساعدها على مواجهة أزمتها المالية. او تلجأ اليه الدول للتخلص من فائض في سلعة معينة بدلا من تخزيها واضافة كلف اضافية على اسعارها، اوقد تحدث نتيجة لخطأ في تقديرات المنتج لاحتياجات السوق المحلي او الطلب الداخلي مما يدفعه الى التخلص من فائض الانتاج في الخارج حتى لا يضطر الى خفض السعر في الداخل. واتفق أعضاء منظمة التجارة العالمية" World Trade Organization " WTO على أن الإغراق يتحقق أو يقع إذا ما هدد أو سبب إنتهاكاً مادياً لصناعة دولة أخرى من الدول الأعضاء ، أو عوق مادياً الصناعات المحلية لتلك الدول.

10.2. 3 اغراق دائم مستمر Persistent Dumping:

يشترط لقيامه أن يتمتع المنتج باحتكار فعلي قوي نتيجة حصوله على امتياز إنتاج سلعة ما من الحكومة أو نتيجه لكونه عضوا في إتحاد المنتجين الذي له صبغة احتكارية، كذلك يشترط أن تكون هناك ضرائب كمركية عالية على استيراد نفس السلعة من الخارج.

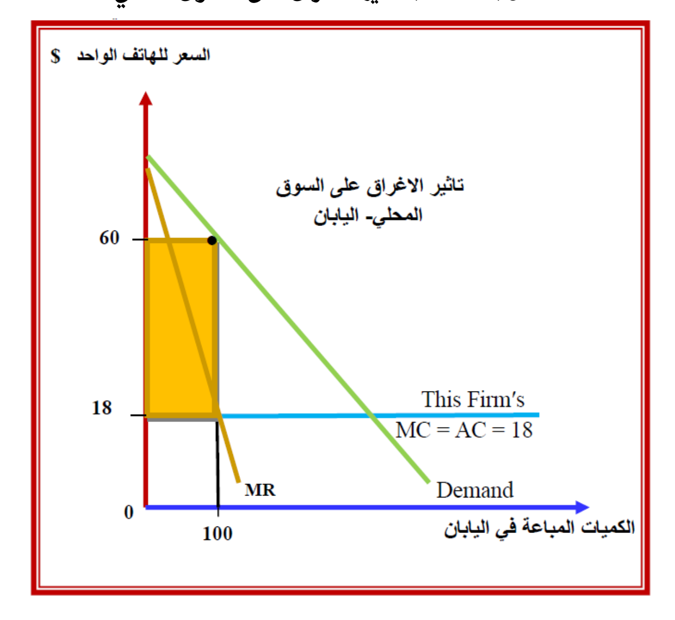
يقع عندما الشركات الاحتكارية لها القدرة على بيع منتجاتها بأسعار مختلفة (التمييز السعري) في مكانين مختلفين Price Discrimination داخل الدولة وخارجها – عندما تواجه طلباً متمايزاً . فالدولة أو الشركة تبيع صادراتها بأسعار منخفضة في الأسواق الدولية الخارجية كونها تواجه طلباً أكثر مرونة مقارنة بالأسعار في الأسواق المحلية حيث يكون الطلب قليل المرونة فمرونة السلعة ومرونة الطلب عليها يمارسان دورا مهما في نجاح الاغراق اذا كانت مرونة الطلب منخفضة فالمحتكر يرفع السعر لعدم وجود بدائل وبالعكس اذا كانت السلعة مرنة في سوق اخر فعليه ان يبيع بسعر اقل، ولكي يحقق اقصى الارباح في كلا السوقين الداخلية والخارجية فان علية ان يميز بين الطلب الذي يواجهه في كلا السوقين، حيث ان الطلب المحلي يكون كبير المرونه نسبيا والخارجي قليل المرونة وعليه من المربح للمحتكر ان يبيع باسعار مرتفعة في الداخل ويصدر الباقي باسعار اقل في السوق الدولية حيث يكون السعر معطى وهو سعر المنافسة ويكون الطلب مالانهاية وقدار الانتاج

المحلي لا يمثل الا جزءا" صغيرا" ومحدودا" في السوق الدولية. والمنشاة تعظم ارباحها في حالة توفر شرطين:

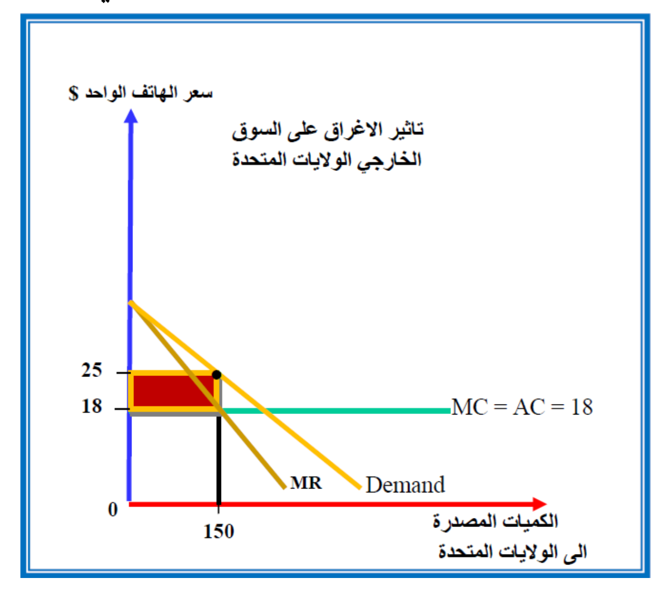
1-ان تواجه بقوة احتكارية اقل في الخارج ،منافسة اكبر في الاسواق الدولية مقارنة بالاسواق المحلية

2-يجب إن يكون السوق مقسما Segmented حيث أن المستهلك المحلي لا يستطيع الغاء الاسعار المحلية المرتفعة بشراء السلعة المصدرة باسعار رخيصة . ويوضح الشكل (A- B-6-9) كيفية تعظيم الارباح ، بافتراض ان الشركة تواجه تكاليف حدية ومتوسطه ثابته للانتاج بغض النظر ما اذا كانت السلعة ستباع في السوق المحلية او الدولية. المنشاة تواجه طلب اقل مرونة في السوق المحلية مقارنة طلب اكثر تنافسية ومرونة في الاسواق الدولية، لذلك فان المستهلكين في السوق المحلية يشترون السلعة باي سعر دون حدوث تغير يذكر في الطلب كون السلعة قليلة المرونة ولا يوجد بدائل لها، بينما المستهلك في السوق الاجنبية يستجيب مباشرة الى تقليل الطلب في حالة حدوث اي تغير في السعر. فاذا قامت اليابان بتصدير هاتف محمول الى الولايات المتحدة فانها تواجه بمنحنيات مختلفة من الكلف الحدية والمتوسطه في كلا السوقين. في سوق الولايات المتحدة فان السعر الذي يعظم ارباح المنشاة هو 25$، عند هذا السعر فان المستهلكين الامريكان يشترون 150 هاتف في السنه وهو سعر تعادل MR=MC=AC=P في السوق المحلية اليابانية،حيث يواجه المستهلك الياباني سلع بديلة محدودة جدا او قد لا يوجد بدائل لانتاجه الياباني، فان السعر الذي يعظم الارباح هو 60$ الذي عنده يستهلك اليابانيون 100 هاتف في السنه، والمنشاه تواجه نفس منحنى الايراد والتكاليف الحدية. ان هذا التمييز السعري يحقق تعظيم في الارباح اكبر مما لو قامت المنشاة بالبيع في سعر موحد في كلا السوقين، حيث ان فرض سعر واحد سيؤدي الى تخفيض الايراد الحدي في اليابان مقارنة بالولايات المتحدة، كما ان وجود تكاليف عالية للنقل وضرائب كمركية على الاستيراد في اليابان تجعل من غير الاقتصادي للمستهلكين اليابانيين اعادة استيراد الهواتف الرخيصة من الولايات المتحدة ، وان المنشاة تستمر بتحقيق اقصى الارباح من خلال فرض اسعار مرتفعه للهواتف في السوق المحلية اليابانية. وغالبا ما تستخدم الضرائب الكمركية العالية لأبقاء التميز في الاسعار بين الاسواق المحلية والدولية.

الشكل(6-9 A-) تاثير الاغراق على السوق المحلي



الشكل(6-9 B-) تاثير الاغراق على السوق الخارجي



وظهر في السنوات الأخيرة مصطلح الإغراق السياسي ، حيث تطبق الولايات المتحدة الأميركية مثل هذا النوع من الإغراق السياسي في قضايا الشرق الأوسط من خلال حشد عدد كبير من اللجان والوسطاء والإقتراحات والمشروعات والطروحات بشكل لا تترك فيه فرصة لدول أخرى أن تمارس أي دور مخالف لتوجيهاتها ، فتؤثر هذه الدول أو الأطراف أن تخرج بكرامتها من حلبة المفاوضات ، وقد طبقت الولايات المتحدة هذه السياسة مؤخراً تجاه قضيتي فلسطين والعراق ، كما قامت بدور تحكمي بآرائها تجاه العالم ومجلس الأمن وهمشت دور حلفائها الأوروبيين وأغرقت العالم بوعود كاذبة حول الرفاه الإقتصادي والديمقراطية لتحقيق أهداف إقتصادية وسياسية.

9. 7 إتفاقية الغات GATT ومكافحة الإغراق

بعد مرور سبع سنوات 1987 – 1994 من التفاوض المحموم ، مرت خلالها المفاوضات بفترات مد وجزر ، وكادت المفاوضات أن تنهار في لحظات عديدة ، وتم خلالها تبادل الإتهامات بين الأطراف الرئيسية في الإتفاقية وهي أميركا واليابان والمجموعة الأوروبية ، مع وجود شكلي للدول النامية التي لم تستطيع فرض تصوراتها أو مطالبها ، تم توقيع الإتفاقية بتاريخ 15 تشرين الثاني 1994 في أورجواي . وتمخض عنها العديد من الإتفاقيات في مجالات الزراعة والإستثمار، وتراخيص الإستيراد والحواجز الكمركية للتجارة والخدمات والملكية الفكرية ومكافحة الإغراق. وسوف نلقي الضوء بإختصار على أهم ما تمخضت عنه جولة أورجواي في مجال الإغراق ، وما تناوله البند السادس في الإتفاقية والإجراءات الخاصة بقواعد التجارة الدولية وسياسة الإغراق.إتفق الخبراء والمراقبون والمحللون، أن من أهم إنجازات جولة أورجواي يتمثل في إدخالها قدر كبير من الإنضباط في قواعد السلوك في التجارة الدولية ، فقد وضعت الإتفاقية ضوابط دقيقة ومحددة لمنع لجوء الدول الأعضاء إلى سياسة الإغراق ، الذي يحدث ضرراً ملموساً بالنسبة لصناعة البلاد التي تكون ضحية لهذا النوع من السلوك. وكذلك الحال ، بالنسبة لسياسة الدعم ، وذلك بالتفرقة بين الدعم المشروع وغير المشروع ، وحق الدول الأعضاء في حماية نفسها ضد الدعم غير المشروع. كما وضعت جولة أورجواي قواعد صارمة لمنع الدول الأعضاء من إساءة إستخدام ما يسمى بالإتفاقية الوقائية أو الشرط الوقائي . وفي كل الأحوال تضمنت جولة الأورجواي أحكاماً تمنع الدول الأعضاء من اللجوء إلى ما يسمى بالسلوك الجائر في العلاقات الدولية من خلال الإتفاقيات التالية:

1- الإتفاقية الوقائية Preventing Agreement

وتقضي أن تتخذ الدول إجراءات وقائية لحماية صناعة محلية ما ، من زيادة غير متوقعة في الواردات من سلعة مماثلة تسبب ضرراً كبيراً لهذه الصناعة المحلية ، ويتخذ لهذا السبب إجراءات وقائية تكون

إما على شكل تحديد كمية المستوردات من هذه السـلعة، أو عـن طريـق فـرض رسـوم إضـافية عليهـا ، ويمكن أن تمتد إلى 8 سنوات في حالة التأكد من ضرر على الصناعة المحلية.

2- **إتفاق الدعم Supporting Agreement**

أسفرت جولة طوكيو في نهاية السبعينات عن إتفاق بشأن الدعم ، وثم أعقبها مفاوضات لاحقة في جولة أورجواي بهدف تعزيز وتقوية نظام فرض الرسوم التعويضية على السلع المدعمة ، وكيفية إثبـات الضرر الذي يحدث للصناعة المحلية من جراء دعم الصادرات ، وتضم الإتفاقات ثـلاث أنـواع مـن الـدعم عـلى السلع الصناعية (ولا يسري هذا الإتفاق على دعم إنتاج وتصدير السلع الزراعيـة بـين الـدول الأعضـاء) وهذه الأنواع هي:

أ- **الدعم المحظور:**

ويستخدم لزيادة صادرات سلعة معينـة، أو يسـتخدم لتفضـيل سـلعة محليـة عـلى سـلعة مسـتوردة في الأسواق . ويستوجب هذا النوع مـن الـدعم إتخـاذ إجـراءات تعويضـية مـن جانـب الـدول المسـتوردة للسلعة المدعمة في شكل رسوم تعويضية.

ب- **الدعم الذي يزيد عن 5% من قيمة السلعة:**

والذي يمكن أن يشكل ضرراً للمصالح التجارية لدول أخرى ، ويقع على عاتق الدول التي تستخدم هـذا النوع من الدعم أن توقفه ، ولا يحق للدول المتضررة فرض الرسـوم التعويضـية لمواجهـة الآثـار السـلبية المتأتية عنه.

ج- الدعم الذي لا يستوجب إتخاذ إجراءات تعويضية ، مثل المساعدات التي تقـدم للأبحـاث الصـناعية والحوافز التي تقدم للمناطق التي تحتاج إلى تطوير.

3- **إتفاقية مكافحة الإغراق Anti- Dumping Agreement**

توصلت جولة طوكيو إلى إتفاق لمكافحة الإغراق ثم تمت مراجعته في جولة أورجواي ونـتج عـن الجولـة إتفاقاً جديداً تضمن توضيحاً وتفسيراً لأحكام إتفاق طوكيو، وخاصـة المتعلقـة بطريقـة تحديـد ووصـف وضعية المنتج الذي يمكن أن يؤدي إلى إغراق الأسـواق ، ومعـايير تحديـد الضــرر الـذي يسـببه المنـتج المستورد المغرق للصناعة المحلية ، وإجراءات مكافحة الإغراق وكيفية تنفيذها.

رسوم مكافحة الإغراق

لقد فرضت منظمة التجارة العالمية رسوماً لمواجهة تـأثيرات الإغـراق Anti Dumping Duties ، وهـي عبارة عن ضرائب إضافية على منتج الدولة المصدرة التي قامـت بـالإغراق ، مـما يجعـل منتجهـا بـاهظ الثمن وغير قادر على المنافسة . ويمكن فرض هذه الرسوم فقط بعد إجراء تحقيقات مناسبة تحدد فـيما إذا كانت تلك البضائع قد أغرقت وأن البضائع المغرقة تسبب أو تنذر بتهديد مادي.

- إتفاقيات مكافحة الإغراق

تحاول إتفاقيات مكافحة الإغراق موازنة إهتمامـات البلـدان المسـتوردة لحمايـة صـناعاتها المحليـة مـن الإغراق ، مع إهتمامات المصدرين من أجل مكافحة الإغراق لا تشكل عقبة في طريق تجـارتهم. وتحـدد القواعد الدولية عملية إثبات حالات الإغراق بالمراحل التالية:

1- تقديم شكوى إلى الجهاز المختص بمكافحة الإغراق في الدولة المتضررة.

2- إستيفاء الشـكوى لـبعض الشروط أهمهـا ، أن يكـون مقـدم الشـكوى أحـد الشركـات العاملـة في الصناعة والمتضررة من الإغراق. وأن يؤيده فيهـا مـا لا يقـل عـن نصـف عـدد المنتجـين في نفـس الصناعة.

3- التأكد من أن الضرر الواقع على هذه الصناعة سبّبه الإغراق وليست عوامل أخرى.

4- إخطار حكومة الدولة القائمة بالإغراق للدفاع عن نفسها.

5- إتخاذ قرار بفرض رسوم كمركية إضافية على السلعة المستوردة المُغرِقة للسوق.

6- إبلاغ منظمة التجارة العالمية بهذا القرار.

7- متابعة الإجراءات والتحقيقات ومراجعة المستندات ، وتحديد بدايـة ونهايـة عقوبـات وإجـراءات مكافحة الإغراق.

كما حددت إتفاقية التجارة العالمية إجتماعات دورية مرتين في السنة لمناقشة الأمــور المتعلقـة بإتفاقيـة مكافحة الإغراق . وتراجع اللجنة التشريعـات الوطنيـة وتعـديلاتها ، وتقـوم كـذلك بمراجعـة التبليغـات والإجراءات المتخذة من قبـل الأعضـاء لمكافحـة الإغـراق ، وقـد أنشـئ كيانـاً مسـتقلاً لهـــذه الغايـــة يعـــرف بـ " المجموعة المتخصصة بالتطبيقات " ويتركز واجبها الأساسي في دراسة القضـايا التقنيـة التـي ترتقي بإدارة قوانين مكافحة الإغراق.

8.9 بعض تجارب الإغراق في العالم

بلغت حالات الاغراق في العالم بين عام 1986-1990حوالي 736 حالة سجلت معظمها من قبل الولايات المتحدة184 حالة، والاتحاد الاوربي 182 حالة،كندا 100، واستراليا 156، ارتفعت حالات الاغراق في عام 2004 الى 1411 حالة وكانت الدول التي قامت بها هي:

الهند 216، الولايات المتحدة 293، الاتحاد الاوربي165، الصين56 ،الارجنتين76، كندا85، تركيا53، استراليا51، البرازيل54،شمال افريقيا 84حالة.

تأتي الولايات المتحدة والاتحاد الاوربي والصين والهند في اولويات قائمة الدول في قضايا الإغراق بعد عام 2005 إذ أن هناك العديد من القضايا المرفوعة ضد الولايات المتحدة من بعض الدول النامية ، وخاصة بالنسبة لصادراتها من المنتجات الكيماوية وألياف الاكريلك ، وفلاتر الزيت وألواح الحديد وورق التصوير وأواني ورقائق الألمونيوم والكابلات وغيرها ، ويمكن إرجاع هذه القضايا إلى طبيعة عمل الشركات الأميركية الدولية المتعددة الأنشطة التي تسعى إلى تصريف منتجاتها والسيطرة على الأسواق بشتى الوسائل . وفي هذا المجال نجد أن الولايات المتحدة الأميركية أخذت على عاتقها مهمة تحطيم الأسواق والحدود أمام التجارة الدولية ، كما ارتدت عباءة المدعي العام والمترافع والمتهم في وقت واحد ، وخاصة بالنسبة لقضايا حرية التجارة ، وذلك لأن أفعالها لم تتوافق مع أقوالها ، والدليل على ذلك تهديداتها ضد صادرات الصلب من اليابان وتايلند والأرجنتين واندونيسيا وتركيا وفنزويلا وروسيا ، التي تدعي أنها تغرق الأسواق الأميركية . وكذلك تهديدها بفرض عقوبات على الإتحاد الأوروبي إذا لم يتراجع عن قراره بفرض رسوم إضافية على وارداته من الموز ، وهو ما أطلق عليه " حرب الموز " ، وذلك لا لأن الولايات المتحدة مصدرة للموز إلى الإتحاد الأوروبي ، ولكن لأنها تدافع عن مصالح حلفائها من أميركا اللاتينية المصدرين الرئيسيين للموز إلى الإتحاد الأوروبي ، وذلك على حساب صادرات الموز من إفريقيا ومنطقة الكاريبي.

كما تعتبر الصين من أكثر دول العالم التي لديها قضايا إغراق كمتضرر منه أو كممارس له خلال الفترة 2005-2010 ، وكذلك الدولة المفروض على صادراتها أكبر رسوم لمكافحة الإغراق، فمنذ عام 2007 رفعت 32 دولة وشركة 4940 قضية حماية من الإغراق ضد الصين ، إشتملت على أكثر من 400 سلعة ومنتج بقيمة 1.5 مليار دولار أميركي . وتتركز السلع الصينية التي قدمت شكاوي بحقها في مجال المنتجات الكيماوية ، والدراجات الهوائية ، والمنسوجات القطنية ، وألواح الزجاج ، وأواني الألمنيوم ، وإطارات السيارات ، والأسمنت الأبيض ، والأحذية وغيرها.

لا بد من الاشارة الى الاراء المتضاربه التي اثارتها العولمة منذ وقت طويل من حماسة شديدة لدى البعض ، ومن خوف وقلق لدى آخرين ، فالمعارضون للعولمة والإنفتاح الشديد على العالم يخشون من هذا الإنفتاح وما يمكن أن يشكله من تهديد لثقافتهم وهويتهم الخاصة ومن تخفيض لمستوى معيشتهم المنخفضة أصلاً ، أما المؤيدين للعولمة والمتحمسين لها فيبدون إنبهاراً شديداً بمدى كفاءة التكنولوجيا الحديثة وقوتها ، وثقتهم بأنها يمكن أن تكون رافعة تمكّن من الإرتقاء بمستوى المعيشة للجميع ، على الأقل في المدى الطويل ، ويميلون إلى الإستهانة بالآثار السلبية للعولمة. ويفند كثير من منتقدي العولمة من محللين وسياسيين ومنظمين الآثار السلبية لتحرير التجارة على الصناعات الوطنية في الدول النامية ذات القدرة الأقل على المنافسة ، والمخاطر التي يمكن أن تتعرض لها هذه الدول. ويضعون في مقدمة مخاوفهم من تحرير التجارة موضوع " الإغراق " ، ويتخوفون من أن يقضي تماماً على أسواق البلاد النامية.

9-9 اثار الاغراق على الاستيرادات

الاغراق باسعار تقل عن اسعار السوق المحلية واعانات التصدير سوف تؤدي الى ممارسات غير عادلة في التجارة العالمية. وتقوم الدول باتخاذ اجراءات لتجنب تاثيرها عن طريق فرض ضرائب على السلع المغرقه، او رسوم كمركية او الغاء اعانات التصدير وسنحاول في هذا الجانب القاء الضوء على تاثير اخر للاغراق وهو التاثير على اسعار الاستيرادات ومن ثم انعكاسه على الصناعة المحلية والذي ياخذ اتجاهين متضاديين:

1) ان يكون تاثير التخفيض في اسعار الاستيرادات الناجم عن الاغراق نافعا" وايجابيا" على السلع الصناعة المحلية وتدعى هذه بـ صناعات الارتباطات السفلية Industry (Downstream)، حيث يترتب على الاغراق منافع للمستهلكين كون هذه الاستيرادات تسخدم بشكلها النهائي كسلع وسيطة ومدخلات في انتاجها المحلي.

2) ان يكون تاثير هذا التخفيض في اسعار الاستيرادات مضرا وسلبيا على الصناعة المحلية ، حيث يمثل التخفيض كلف اضافية للصناعة المحلية المنافسة للاستيراد والعاملين فيها والصناعات المرتبطة بها، كونها تستخدم هذه الاستيرادات كسلع وسيطه لانتاج صناعات محلية منافسة الاستيراد وتدعى هذه بالصناعات التي تولد ارتباطات امامية Industry (Upstream)

فاذا كانت الصناعة المحلية تنتج سلع مشابهة للسلع المستوردة اي يوجد انتاج محلي مثيل في الداخل وتستخدم هذه الاستيرادات كسلع وسيطه في انتاج السيارات التي تستخدم الحديد الكندي مثلا فان الصناعة المحلية سوف تتاثر سلبيا" بهذا الاغراق، وذلك لان صناعة السيارات الكندية سوف يقل

طلبها على الحديد الكندي المرتفع السعر مقارنة بالحديد المستورد المنخفض السعر كنتيجه للاغراق مما يؤدي الى انخفاض الانتاج الاستهلاكي المحلي الناجم عن المنافسة وانخفاض اسعار الحديد المستورد في السوق الكندية.

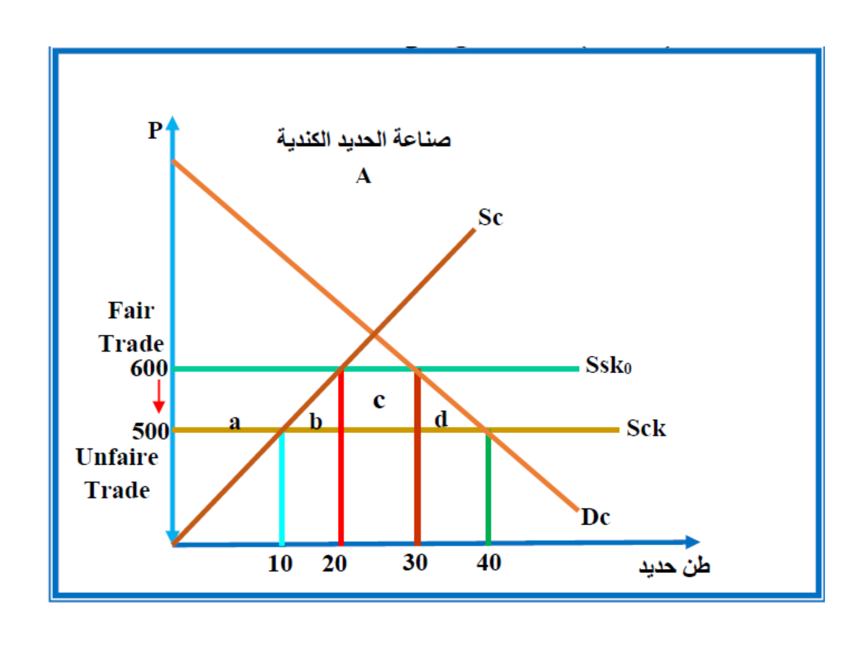
ويوضح الشكل (A-9-9) تاثير الاغراق على الصناعة الكندية ففي حالة غياب التمييز السعري فان الطلب الكندي على الحديد الكندى هي Q_0 عند السعر P_0 للطن الواحد، ونتيجه للاغراق وانخفاض اسعار الاستيرادات العالمية من الحديد فان طلب الصناعة الكندية على الحديد الكندى سوف يتخفض من DC الى DC* ، مما يؤدي الى انخفاض الانتاج والتشغيل والايرادات في الصناعة المحلية الكندية . بينما يوضح الشكل (B-9-9) الحالة المعاكسة وهي اعتماد الصناعة الكندية على الحديد المستورد منخفض السعر ولكن لا يوجد في كندا انتاج محلي من الحديد وان كندا تستخدم الحديد كسلعه وسيطة في انتاج السيارات الكندية، فان الطلب الكلي سوف يزداد كنتجه لزيادة الانتاج المحلي من السيارات المعتمدة على الاستيرادات الرخيصه الذي سيؤدي الى انخفاض تكاليف الانتاج ، سوف يزداد الانتاج من Q_0 الى Q_1 كنتجه لتوفر عرض اكبر وارخص في الاسواق الدولية مما يؤدي الى انتقال منحنى العرض من Sc الى Sc* وبالتالي حدوث توسعات ايجابية على التشغيل الارباح والصناعات المرتبطة معها، وبالتالي زيادة الانتاج الكلي ومزيدا من الانخفاض في الاسعار والتكاليف ثم زيادة قدرة السيارات الكندية على المنافسة في الاسواق الدولية.**ماهي اثار الاغراق الكلية على صناعة الحديد الكندية؟**

لتوضيح ذلك نفترض وجود سوقين للحديد، كندا تعمل في سوق منافسة كاملة وليس لها تاثير يذكر على اسعار انتاج الحديد العالمي كما موضح في الشكل (C-9-9) حيث Sc و DC يوضحان منحنيات عرض وطلب كندا على الحديد. نفترض ان كوريا تتمتع بميزة نسبية في انتاج الحديد وتصدر الى كندا بالسعر السائدة في الاسواق الدولية وهو 600$ للطن الواحد، عند هذا السعر تنتج كندا 200 طن وتستهلك 300 طن وتستورد 100 طن.

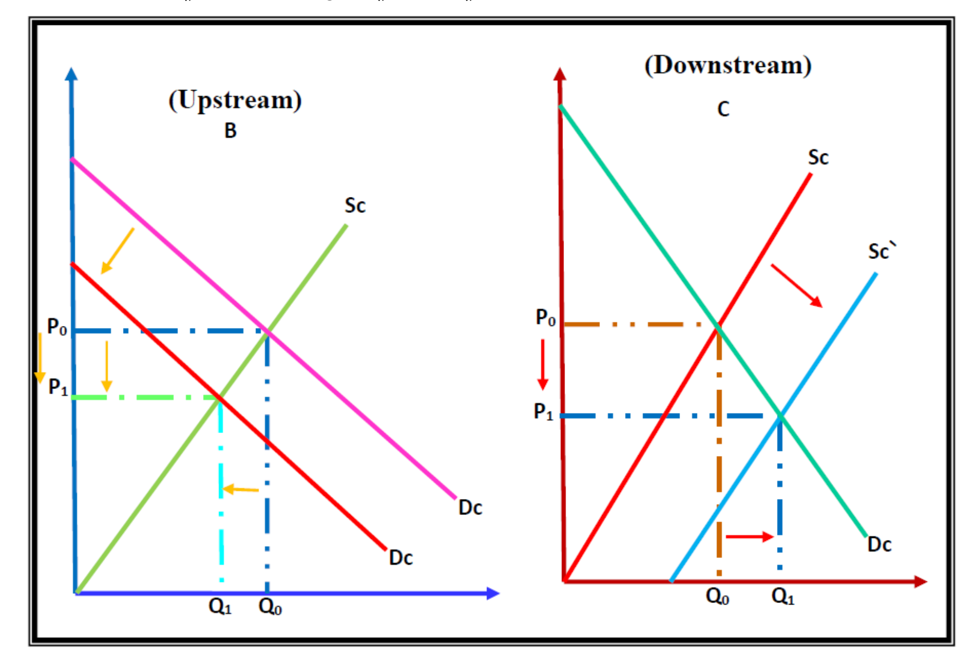
نفترض ان الانتاج الكوري من الحديد ارتفع واصبح لديها انتاج فائض تريد ان تصرفه في الاسواق الدولية مما يدفعها الى تخفيض متعمد للسعر (اغراق) الى 500$ فما هو تاثير هذا التخفيض غير العادل على الانتاج الكندي؟ ان هذا التخفيض سوف يولد اثار سلبية على الانتاج الكندي حيث سينخفض الانتاج الكندي من 200 طن الى 100 طن يقابله زيادة في الاستهلاك المحلي الكندي الى 400 طن بعدما كان 300 طن، ويزيد الاستيرادات الكنديه من 100 الى 300 طن، وان هذا الانخفاض في الانتاج والاسعار والكميات المنتجه سوف يقود الى تخفيض الاستثمار والتشغيل في

صناعة الحديد الكندية وكافة الصناعات المرتبطـة بهـا ، وهـذا سـوف يـؤدي الى تخفـيض فـائض المنـتج الكندي بمقدار المسافة (a) الناجمة عن عدم عدالة السعر، الا ان المستهلك الكندي قد اسـتفاد وحقـق فائضا في الاستهلاك بمقدار المساحة (a+b+c+d)، وكنتيجه نهائية ان الزيـادة في فـائض المسـتهلك هـي اكبر من الخسارة في فائض المنتج اي المساحه (a+b+c+d) هي اكبر من(b+c+d)، وبالتـالي فـان كنـدا استفادة من عدم عدالة الاسعار في السوق العالمية ولكن التاثير الاستهلاكي اكبر مـن التـاثير الانتـاجي.ولا بد ان نشير هنا الى هذا التاثير هو وقتي وفي المدى القصير فقط وذلك لان المدى الطويـل سـيكون اسـوأ على المنتج والمستهلك معا" وذلك لان انخفاض التشغيل سيؤدي الى انخفـاض اجـور العـاملين وانخفـاض الطلب ثم انخفاض الاستهلاك الحقيقي للفرد الكندي.


شكل(C-9-9) اثار الاغراق على الصناعة المحلية



شكل 9-9-B-A- اثار الاغراق الامامية والخلفية على الصناعة المحلية



الفصل العاشر: العولمة ، الاستثمارات الاجنبية والابتكار

Globlization،Foreign Investment and Innovation

1-10 ظاهرة العولمة

العولمة، بوقعها السريع التأثير والانتشار؛ ظاهرة توشك أن تغدو الأكثر سيطرةً، فضلاً على أنها الأكثر تداولاً، إذ ما كاد الغرب يفرغ من ابتكار هذه المسكوكة الاصطلاحية الجديدة المسماة بالعولمة حتى أصبحت المفهوم الأول بلا منازع في كثرة التداول وسرعة الانتشار. وعلى الرغم من ذلك فليس لها قراءة واحدة تحظى باتفاقٍ واسعٍ، بل إن السؤال المتجدد مع ما قيل فيها، يقول ما هي العولمة؟ لمصلحة من تعمل؟ ما هي القوى والآليات التي تعمل من خلالها؟.

يعزو بعضهم ظاهرة «العولمة» إلى حركة الإيقاع السريع، التي باتت تجسد روح العصر، مما أوجد حاجة ماسة إلى اختراع مصطلحٍ جديدٍ لمفهوم، كان مخفياً في التفكير سمي بالعولمة **Globalization** أو الكوننة **Mondialisation**، وأول من أطلقه معرفياً عالم الاجتماع الكندي «مارشال ماك لوهان»، إبان صياغته مفهوم القرية الكونية **Global Village** في نهاية عقد الستينات. وقد تنبأ بأن الولايات المتحدة ستخسر الحرب في فيتنام، حتى إن لم تهزم عسكرياً، لأنها تحولت إلى «حربٍ تلفزيونية» لن تسمح للأمريكيين بأن يستمروا في قصفهم لذاك البلد دون أي احتجاجات ودون أي قصاص.

وتبنى هذه الفكرة بعده «زبيغينو بريجنسكي» الذي أصبح، فيما بعد، مستشار الأمن القومي للرئيس الأمريكي «كارتر»، وعمل على أن تقدم أمريكا، التي تمتلك 65% من المادة الإعلامية العالمية، نموذجاً كونياً للحداثة، أمريكي القلب والوجه واللسان، وانتشرت الحداثة الأمريكية على مستوى العالم بسرعةٍ كبيرةٍ في الأوساط المختلفة، بينما بدأت الإيديولوجية «السوفييتية» التي اعتمدت منطق الدبلوماسية والشعارات الثقيلة، بالاحتقان والضمور يوماً بعد آخر، ثم أفلت بمفاهيمها الاشتراكية إبان الشروع في إصلاحها، لتحل محلها ثورة المعلومات.

2-10 مضمون العولمة وآفاقها في الفكر الغربي

إن الإحاطة بكل ما أنتجه الفكر الغربي في تعريفه ظاهرة العولمة أمر يقرب من المحال، لذا يجدر الإشارة إلى أهم التعريفات التي قيلت فيها.

ـ يرى «أنتوني ماجرو» أن هناك أربع عمليات أساسية للعولمة، وهي على التوالي: المنافسة بين القوى العظمى، والابتكار التكنولوجي، وانتشار عولمة الإنتاج والتبادل، والتحديث.

ـ أما «جيمس روزناو» فيرى أن مفهوم العولمة يقيم علاقة بـين مسـتويات متعـددة للتحليـل، الاقتصـاد، السياسة، الثقافة، الإيديولوجية، وكذا إعـادة تنظـيم الإنتـاج وتـداخل الصـناعات عـبر الحـدود وانتشـار أسواق التمويل، وأيضاً تماثل السلع المستهلكة لمختلف الدول، وتتقاطع أيضـاً مـع نتـائج الصراعـات بـين أصحاب البلاد والمجموعات المهاجرة.

ـ وعند «روتشيلد» Rothschild يتطابق مفهوما العولمة و«الدولنة» Internationalization، فكلاهـما يستخدمان للدلالة على ظاهرة حديثة العهد، تعود جذورها إلى سبعينات القرن، ولكنها على الـرغم مـن ذلك تسعى لأن تكون تاريخاً للحاضر والمستقبل لما تحفل به من إمكانات هائلة تسهم في سيطرتها على السياسات القائمة.

ـ أما «جان كوب»؛ فيورد رأيه عن العولمة في معرض تعليقه على كتاب «توماس فريدمان» المسمى The Lexus and the Olive Tree: Understanding Globalization، ويخلـص إلى أن الحـرب البـاردة، أطاحـت بـآراء مـاركس وكينـز التـي حاولـت ـ كـل عـلى طريقتـه ـ تـرويض الرأسـمالية، ثـم يبـايع رأي «فريدمان» في أن العولمة جسدت كل مظاهر الرأسمالية العالمية، وقد تجلّت في ستة أبعادٍ منفصلةٍ هي: السياسات، الثقافة، والتكنولوجيا، والمال، والأمن القومي والبيئي.

ـ في حين أن «بيتر ماركوس» كان أكثر تحديداً في تصوره للعولمة، إذ قال: «قـد لايتضـمن مفهـوم العولمـة شيئاً جديداً تحت الشمس، ولكنها شكل جديد للرأسمالية، أحاطت من خلاله العلاقات الرأسمالية كافـة الأبعاد والمجالات الإنسانية».

ـ أما كرني Kearney في بحثه المعنون «مقاييس العولمة»، فقد أكد الظاهرة وشيوع تـداولها بـين النـاس، فالكل يتحدث عن العولمة، ولكن أحداً لم يحاول قياس مداها حتى اليوم على الأقل، ثم ذهب إلى تقرير جملة من الحقائق منها:

ـ أن البيانات الأخيرة لمؤتمر الأمم المتحدة للتجـارة والتنميـة، كشـفت عـن أن حجـم الاسـتثمار الأجنبـي المباشر قد تضاعف مرتين في الفترة من 1995ـ 1999.

ـ أن رأس المال النقدي أوشك أن يفلت من عقاله، إذ إن هناك كتلة نقدية مقدارها 1.5 تريليـون دولار، يتم تداولها يومياً في شتى أرجاء العالم.

ـ أن القفزات الهائلة في تكنولوجيا المعلومات قد أضافت قنوات جديـدة يمكـن للعولمـة أن تتـدفق مـن خلالها.

ولا يفوت كرني Kearney الإعلان أن أقطار العالم ليست على قدم المساواة في المساهمة بالمتغيرات الجديدة في الاقتصاد العالمي، حتى يصل إلى القول: «إن نقاد العولمة، يدعون، أنها تزيد في تعميق عدم المساواة ويطالبون بمساواة أكبر مع الآخرين، ولكنه خلص إلى نتيجةٍ مهمة مؤداها؛ أن الاستثمار الأجنبي المباشر، والمكالمات الدولية وخدمات الإنترنت وسواها من مظاهر العولمة، كلها خدمات فردية موجهة للفرد، وهذا جوهر هذه الظاهرة التي كثر الجدل حولها.

أما «روبرت كوهن»؛ وهو أحد أقطاب مدرسة الاعتماد المتبادل، فيقرر أن: «العولمة ظهرت مدوية في عقد التسعينات من القرن العشرين، كما ظهرت، بالصورة ذاتها، عبارة الاعتماد المتبادل في سبعينات القرن ذاته، وأن ملامح الاعتماد المتبادل التي وضعت منذ 20 سنة مضت ما زالت قابلة للتطبيق على عولمة الألفية الجديدة». إن العولمة والاعتماد المتبادل كليهما، مثلهما مثل الكثير من المفاهيم الواسعة الانتشار، يملكان معاني عدة. ولفهم الناس عندما يتحدثون عنها بمفاهيمهم وتحليلاتهم، ينبغي معرفة ذلك تماماً؛ أي إنهم يتحدثون عنها من منطلقاتٍ وخلفياتٍ جد مختلفة.

ـ أما الكاتب والصحفي الأمريكي «توماس فريدمان» فقد جعل من العولمة قضية العصر الأولى؛ لأنه في قيادة الطليعة الداعية لها بحماسٍ شديدٍ، وقد تنامت شهرته بعد نشر كتابه المسمى: The Lexus and the Olive Tree:Understanding Globalization، وهذا العنوان وهو اسم يطلق على أحدث سيارة صنعت حتى تاريخه ينطوي على تسميةٍ رمزيةٍ لظاهرة العولمةLexus والقوى الراسخة التي سوف تواجهها؛ أي إن الصراع بين Lexus بصفتها الأحدث، الأسرع، الأقوى، وبين شجرة الزيتون بكل ما تعنيه من عراقة وأصالة؛ هو السمة المسيطرة على الحقبة التالية. وينطلق «فريدمان» في تحليلاته من التسليم بأن حقبة الحرب الباردة قامت على مبدأ توازن القوى، وإنه بعد نهايتها تعددت المسميات للحقبة التالية حتى جاءت العولمة، فتربعت عليها باسمها ومقوماتها، ثم يمضي لاستعراض المواقف المتباينة منها ويخلص إلى حتميتها.

ـ أما كوزكينمي Koskenniem: فيغوص إلى جوهر الظاهرة؛ أي غايتها القصوى في تنميط العالم بالنمط الغربي ـ الأمريكي خاصة بقوله: «إن هناك عدة أنماط فيما يتعلق بالثقافة المعاصرة، مثل أنماط العمارة والطعام، والحياة اليومية، والأثاث واللباس، كلها يمكن أن تغدو عالمية الوجود، وإن هذا سوف يترافق بتغيراتٍ في ظروف الحياة السياسية».

ـ وتناول Byers العولمة مفهوماً قائماً بذاته وشرع بتأصيله على هذا النحو، إذ إن العولمة، وفقاً لهذا التوجه، تظهر ببعدين رئيسين هما:

البعد الأول: يتناول العولمة ظاهرةٍ شموليةٍ Universal Phenomenon.

البعد الثاني: يتناول العولمة ظاهرة أحادية البعد.

بدأت العولمة بوصفها ظاهرةٍ شموليةٍ، منذ القرن التاسع عشر حينما بدأ الإرسال البرقي بنجاح في عام 1958، وعملية إنشاء «اقتصاد العالم» مازالت جاريةً حتى هذا اليوم، وهناك جوانب التعاون متعدد الأطراف، والعلاقات الثقافية التي تجد تحفظاتٍ عليها حتى داخل مجموعة الدول الغربية، فرنسا مثلاً. أما البعد الواحد فهو نهوض هذه الظاهرة على اقتصادات المنفعة وإحلال العلاقات الاقتصادية الليبرالية في جوانب العلاقات الإنسانية كلها.

ـ وتتناول «آن ماري بور لي» موضوع العولمة من زاويةٍ أثيرةٍ في الفكر القانوني الغربي المعاصر، هي زاوية الليبرالية بتجلياتها المختلفة. وفي عرضها لآراء ندوة بحثت في متغيرات المرحلة الراهنة من تاريخ التنظيم الدولي المعاصر، رجحت فيها كفة أنصار «الكانتية الجديدة» ـ (من كنت) هي بدعة غربية تمثلت في آراء «كنت» في العالمية الليبرالية ـ خلصت إلى بلورتها في ثلاثة أنساقٍ متصلة الجذور هي:

ـ أن عصر الأمم The Age of Nations قد انتهى وأن العصر التالي: عصر كوكب الإنسانية A Global Age of Humanity.

ـ أنه حتى مع التسليم بأن عصر الأمم قد انتهى، فالبديل هو عصر الأمم الجديدة An Age of New Nations.

ـ أن الإطار الجيوبوليتكي للألفية الجديدة، لن يكون للعالمية، ولا للقومية ولكن للعالمية الليبرالية.

ـ التعريفات الوصفية:

أ ـ عرّف بعضهم العولمة أنها: «أحد أشكال الهيمنة الغربية الجديدة، التي تعبر عن المركزية الأوربية في العصر الحديث، والتي بدأت منذ الكشوف الجغرافية في القرن الخامس عشر...، والعولمة تعبير عن مركزية دفينة في الوعي الأوربي تقوم على عنصرية عرقية، وعلى الرغبة في الهيمنة والسيطرة».

ب ـ وعرّفها آخرون أنها: «حدث كوني له بعده الوجودي، إنها ظاهرة جديدة على مسرح التاريخ، أوجدت واقعاً تغير معه العالم عما كان عليه بجغرافيته وحركته، بنظامه وآليات اشتغاله، بإمكانياته وآفاقه المحتملة».

ـ **التعريفات التحليلية للعولمة:**

مـن منطلـق تحلـيلي عرّفهـا بعضـهم بـالقول «أن العولمـة تتخـذ أبعـاداً كثـيرة، غـير أن التنمـيط Uniformalization أو التوحيد Unification الثقافي للعالم كله، حـاز السـبق فيهـا عـبر إعـمال آليـات استراتيجية الهيمنة والتبعية، باعتبارها الأوفى لتحقيق مبدأ التنميط. وبذلك أصبحت العولمة ـ وفقاً لهـذا التوجه ـ تعني السيادة المطلقة ليس لنموذج اقتصادي وحسـب، وإنمـا سـيادة النظـام الكـوني الأمـريكي الموحد عبر آلياته وأهدافه التي تؤكد على ذلك يوماً بعد يوم».

بيد أن هناك مـن يـرى: «أن الأمركـة Americanization ليسـت ثمـرةً للعولمـة، ولكنهـا أحـد أركانهـا. فالعولمة ليست نظاماً عالمياً أو نموذجاً للحياة، نشأ نتيجة تفاعل طبيعي للثقافات العالمية، ولكنـه نظـام جديد من العلاقـات بـين الثقافـات... نشـأ في سـياق صراع التكـتلات الرأسـمالية الكـبرى عـلى الهيمنـة العالمية. إنه يعكس هذه الهيمنة في بنيته العميقة، ويكرس الموقع المتميز للولايات المتحدة فيها».

في حين أن هناك من يمضي إلى تأكيد أن: «العولمة هي حقبة التحول الرأسمالي العميق للإنسانية جمعاء، في ظل هيمنة دول المركز وبقيادتها وتحت سيطرتها وفي ظل سيادة نظام عالمي للتبادل غير المتكـافئ... باختصار، العولمة هي تسليع كل شيء The Commodification of Everything بصورةٍ أو بأخرى».

والعولمة ـ كما يقرر آخرون ـ نظام عـالمي جديـد لـه أدواتـه ووسـائله وعنـاصره وآلياتـه، التـي أطاحـت بالكيانات المؤدلجة التي كانت بمنزلة رموز مقدسة، وزعزعت دول السيادات القوميـة فباتـت زاحفـةً في طريقها نحو التعولم، وطالت العولمة ثقافات الشعوب وعاداتها وتقاليـدها التـي كانـت إلى عهـدٍ قريـبٍ عوالم تكتنفها الغرابة والقداسة والخصوصية، ويصل أصحاب هذا الرأي إلى القـول: «هكـذا تـأتي فلسـفة العولمة لتجسد حصيلة كل ما حفل به التاريخ الحديث للبشرية، لتأسيس مجتمع عولمي جديد للإنسـان يستمد جزءاً ـ حتى لو كان يسيراً ـ في منطلقاته مما حفل به القرن التاسع عشر كولونياليـاً، ومـما حفـل به القرن العشرين إمبريالياً من أجل تأسيس القرن الحادي والعشرين «كابتالياً» بمعنـى: «إذا كـان الأول عسكرياً، وإذا كان الثاني سياسي؛ فإن الثالث سيكون لا محالة اقتصادياً بالدرجة الأساس». والعولمة تسـير مسلحةً بالقنوات الفضائية والإلكترونيات والحاسبات والإنترنـت ووسـائل الاتصـالات الجديـدة والعلـوم الفيزيائية والجينية والبيئية والطبيعية والاجتماعية... والثورة الموسوعية، التي دفعت «وليم ماركيز» إلى القول: «إن ما حققه الإنسان في السنوات العشرين الأخيرة يتفوق على منجزاته كلها عبر آلاف السنين».

10-3 آليات العولمة ومخاطرها على سيادة الدولة

ـ انكماش مبدأ السيادة: يتعرض البناء القانوني لمفهوم السيادة، لاختبارٍ قاسٍ اليوم بوساطة الأنشطة العولمية عابرة الحدود، إذ أوشكت الدولة أن تغدو عاجزة عن ممارسة بعض اختصاصاتها، خاصة فيما يتعلق بالسيطرة على الأموال والسيولة النقدية ودوائر المعلوماتية، علاوة على أنها باتت مجبرة على أن تتخلى عن كثير من مظاهر السيادة كي تسهم مباشرة أو بشكلٍ غير مباشر في برنامج التجارة العالمية.

ـ تنامي نزعة التفكك: أضحت نزعة التجزئة إحدى الأفكار المسيطرة على معظم سنوات العقد الأخير للقرن العشرين في أرجاءٍ كثيرةٍ من العالم، وقد ترافقت مع نهوض مفهومٍ جديدٍ للحرب، ألا وهي «الحرب البينية»، إذ خلافاً للحروب التقليدية التي نشبت في القرن التاسع عشر ومطلع القرن العشرين، لم تعد رحى الحرب تدور بين الدول، بل صارت تدور داخل الدول نفسها، حتى أوربا لم ينفعها ما كانت تدعيه من احترامٍ لحقوق الإنسان والمواثيق الدولية، وما تحيط نفسها به من منظماتٍ ومحاكمٍ تحمي الأمن والسلام فيها. بيد أن تلك الأحداث التي عصفت بأوربا ـ وأجزاء أخرى من العالم ـ ما كانت حدثاً عارضاً، لأنها جاءت نتيجةً استباقية لظاهرة العولمة. فالتجزئة التي تعدت الوحدة السياسية إلى معطيات الجغرافيا والتاريخ أيضاً، جعلت منها مؤشراً كاشفاً للحقائق التي نهض عليها التنظيم الدولي في شكله الجديد المتمثل في منظمة التجارة العالمية WTO . وفي التعامل التجاري المعاصر المتمثل في الاحتكارات الغربية المتمثلة في الشركات المتعددة الجنسيات.

إذن: فعالم اليوم يكابد العولمة وسيبقى يعاني آثارها، في حين ينعم بفيئها المستفيدون منها من قوى اقتصادية عظمى، وسيبقى الحال على هذا المنوال إلى أن يعود توازن القوى الاقتصادي ومن ثم السياسي ولايستطيع أحد أن يقدر متى يحدث ذلك.

10-4 الشركات المتعددة الجنسيات

يذهب معظم المختصين إلى القول بأن الظهور الحقيقي للشركات المتعددة الجنسيات Multinational Companies كان في النصف الثاني من القرن التاسع عشر، حيث ظهر تطور تقني (تكنولوجي) وإداري وصناعي سمح بتقسيم الإنتاج في وحدات مختلفة من بقع العالم.ويمكن تقسيم المراحل التي مر بها تاريخ الشركات المتعددة الجنسيات إلى ثلاث:

ـ المرحلة الأولى: تبدأ من عام 1850م وحتى الحرب العالمية الأولى في عام 1914م، وخلال هذه الفترة قامت الشركات البريطانية التي كانت مسيطرة على الاقتصاد العالمي بالاستثمار، وبخاصة في

مجال الخطوط الحديدية والمناجم، وفي شمال أمريكا على الأغلب حيث تملكت الشركات البريطانية الأموال خارج حدود بلدها وقامت بإدارتها مباشرة وتحصيل أرباحها، ثم ظهرت الشركات الألمانية والفرنسية والهولندية وغيرها قبل ظهور الشركات الأمريكية قبيل الحرب العالمية الأولى مباشرة.

المرحلة الثانية: وقد امتدت بين عامي 1918 و1939م، وتميزت باستمرار نمو الشركات المتعددة الجنسيات ولكن بسرعة أقل من بداياتها في المرحلة السابقة، وذلك بسبب ظهور سياسة حماية الاقتصاد الوطني في مواجهة الدول الأجنبية، فإن الحرب العالمية الأولى دفعت في اتجاه الحماية الوطنية، وأدت إلى نشوء أزمة اقتصادية حثت الدول على التدخل في الاقتصاد الحر، إضافة إلى أن ظهور الدول الشيوعية التي تقوم على الاقتصاد الموجه والمسيطَر عليه كليّاً من قبل الدولة أدى إلى الحد من النمو السريع للشركات المتعددة الجنسيات في أوربا، وهذا ما دفع إلى التوجه نحو التكامل الاقتصادي واندماج الشركات على المستوى المحلي.

ـ أما المرحلة الثالثة: فتبدأ مع نهاية الحرب العالمية الثانية في عام 1945 وحتى اليوم، إذ حصلت الشركات المتعددة الجنسيات على أهمية وسلطات وصلاحيات لم تكن تتمتع بها سابقاً نتيجة تفكك الدول الشيوعية، وسيطرة نظريات الاقتصاد الحرّ، والحاجة الماسة للدول النامية إلى الاستثمارات الأجنبية المتطورة التي فرضت نظامها على النظام الاقتصادي الجديد على الرغم من وجود مجموعة من القواعد المتعلقة بحماية الاستثمار الوطني الذي نادت به اليابان في هذه المرحلة.

أمام هذا التوسع الهائل للشركات المتعددة الجنسيات، زاد الاهتمام بها على المستويات كافة وفي مختلف المجالات، وذلك نظراً للدور المؤثر الذي تقوم به في النطاقين الوطني والدولي. وتكفي الإشارة إلى أنه في نهاية القرن العشرين تحكمت الشركات المتعددة الجنسيات بما يعادل 27% من الإنتاج العالمي، وتم من خلالها أكثر من 35% من المبادلات الدولية، وبذا فهي تعد قوة اقتصادية لا يمكن التقليل من شأنها ومن تأثيرها في المجالين الوطني والدولي اقتصادياً واجتماعياً.

ومع التسليم بالدور المتنامي للشركات المتعددة الجنسيات في المجتمع الدولي، فإن الخلاف سرعان ما دبّ بين المعنيين بالأمر حول جدواها؛ فهنالك من يرى أن هذه الشركات تعد مرحلة من مراحل تطور المشروعات الرأسمالية، وهي بذلك تؤدي إلى التوسع الرأسمالي وتحقيق مزايا التكامل الاقتصادي، ولها دور فعّال في تنمية الاقتصاد العالمي، وتشغيل اليد العاملة، ونمو دول العالم الثالث، وتظهر هذه الآثار الإيجابية بتنشيط الشركات المتعددة الجنسيات للتجارة الدولية، ونقل رؤوس الأموال إلى حيث تمسّ الحاجة إليها، وقدرتها على تطوير التقانة (التكنولوجيا) والنهوض بالمشروعات العمرانية في الدول النامية. بينما يذهب آخرون إلى أن الشركات المذكورة تمثل تحدياً لسيادة الدول، وأنها نتيجة

لذلك، تشكل مساساً خطيراً لهذه السيادة إن لم تكن تفريغاً لها من مضمونها، وآثارها السلبية تكمـن في أنها، فضلاً عن السيطرة الاقتصادية، لا تراعي مصـالح الـدول المضـيفة، وتسـتنزف ذوي الكفـاءات فيهـا، وتغريهم بالمرتبات الضخمة على الهجرة، وتعـوّد الشـعوب عـلى اسـتهلاك سـلع كماليـة تضر بالاقتصـاد القومي وتنافس السلع المحلية.

1-4-10 ماهية الشركات المتعددة الجنسيات

لايوجد إجماع على تعريفٍ موحّد للشركات المتعددة الجنسيات، بل هناك اختلاف في تسميتها.فبعضـهم يدعوها: الشركات المتعـددة الجنسـيات، وآخـرون: الشركـات عـبر الوطنيـة. ويعـود السـبب في اخـتلاف التعريفات إلى اختلاف وجهات النظر حولها بين الاقتصـاديين مـن جهـة. والحقـوقيين مـن جهـة أخـرى، وكذلك بين الدول الغنية من جهة، والدول النامية من جهة أخرى.

وأول هذه التعريفات جاء من دافيد ليلينثال David E.Lilienthal حيث عرفها بأنهـا: «الشركـات التـي مركزها الرئيسي في دولة ما وتعمل وتعيش في ظل قانون دولـة أخـرى». هـذا التعريـف أخـذ بالجنسـية الواحدة للشركة وبالعمليات الأجنبية، ولم يأخذ بالشركـات التـي لهـا أكـثر مـن مركـز في أكـثر مـن دولـة واحدة، كما هو حال الشركات الأمريكية والإنكليزية بعد انتهاء الحرب العالمية الثانية.

أما الاقتصاديون فقد عرفوها أنها الشركات أو المؤسسات التـي تملـك جزئيـاً أو كليـاً العائـدات والأمـوال وتسيطر عليها وتديرها في أكثر من دولة واحدة. وميزة هذا التعريف أنه لم يحدد شـكلاً قانونيـاً محـدداً للشركات المتعددة الجنسيات التي يمكن أن تكون شركات خاصة أو عامة، أو مؤسسـات فرديـة الملكيـة، كما أنه لم يميّز بـين الاسـتثمار المبـاشر للشركـات المتعـددة الجنسـيات في الـدول الأخـرى والمسـاهمة في مشاريع استثمارية مع غيرها (إدارة أعمال في دولة أخرى أو استثمار أموالها فيها).

إن لجنة الأشخاص المميزين لدى الأمم المتحدة ذهبت أبعد من التعريف البسيط السابق حتى تتوصـل إلى التمييز بين الشركات المتعـددة الجنسـيات والشركـات عـبر الوطنيـة Transnational Companies، وذلك بناء على طلب الأشخاص الذين يمثلون دول أمريكا الجنوبيـة المنضـمة لمجموعـة Andean، فقـد ميّز هؤلاء الأشخاص بين الشركات المتعددة الجنسيات، وهي الشركات التي تؤسس مـن أكـثر مـن دولـة واحدة، وفي أكثر من دولة واحدة عملاً بمجموعة قواعد Andean، والشركات عبر الوطنية وهي الشركات التي تقوم بأعمال استثمارية مباشرة أو غير مباشرة في أكثر من دولة واحدة.

هذا الاختلاف في التسمية خلق التباساً لدى الباحثين، وحتى في المنظمات الدولية، حيث تبنى المجلس الاقتصادي والاجتماعي للأمم المتحدة ECOSOC تعبير: «عبر الوطنية» بينما أصر الاقتصاديون على استخدام تعبير: «المتعددة الجنسيات» للإشارة إلى نوع الشركات نفسه.

وفي عام 1976، وضعت منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية للدول الغربية OECD دليلاً للشركات المتعددة الجنسيات عرفتها فيه بأنها: « تتضمن عادة الشركات أو الشخصيات القانونية المختلفة، سواء أكانت مملوكة للقطاع الخاص أم العام أم المشترك، التي تؤسس في عدة دول، وترتبط بعضها مع بعض، بحيث تستطيع إحدى هذه الشركات أو أكثر ممارسة تأثير فعال في نشاطات الشركات الأخرى وبخاصة لتقاسم المعرفة والثروات مع غيرها. وقد وضع هذا التعريف من قبل الأمم المتحدة في نظامها المعدّ لتناول أعمال الشركات عبر الوطنية.

لقد تغير وتطور هذا المفهوم بمرور الوقت ، حيث كان يطلق عليها في بداية ظهورها الشركات المتعددة الجنسيات Multinational Company ، لكون ملكيتها تخضع لسيطرة جنسيات متعددة ويتولى إدارتها أشخاص من جنسيات متنوعة وتمارس نشاطها في بلاد أجنبية مختلفة على الرغم من أن إستراتيجياتها وسياساتها وخطط عملها تصمم في مركزها الرئيسي الذي يوجد في دولة معينة تسمى الدولة الأم Home Country ، إلا أن نشاطها يتجاوز الحدود الوطنية والإقليمية لهذه الدولة وتتوسع في نشاطها إلى دول أخرى تسمى الدول المضيفة Host Countries . وفي مرحلة لاحقة رأت لجنة العشرين ، والتي شكلتها اللجنة الاقتصادية والاجتماعية بالأمم المتحدة في تقريرها الخاص بنشاط هذا النوع من الشركات ان يتم استخدام كلمة Transnational بدلاًمن كلمة Multinational وكلمة Corporation بدلاً من كلمة Enterprise ، واتضح بأن هذه الشركات تعتمد في انشطتها أسواق دول متعددة ، كما أن استراتيجياتها وقراراتها ذات طابع دولي وعالمي ، حيث تتعدى القوميات ، ذلك لأنها تتمتع بقدر كبير من حرية تحريك ونقل الموارد ومن ثم عناصر الانتاج من رأس المال والعمل فضلاً عن المزايا التقنية أي نقل التكنولوجيا بين الدول المختلفة وهي مستقلة في هذا المجال عن القوميات أو فوق القوميات Supra National ، وهي بالتالي تساهم ومن خلال تأثيرها في بلورة خصائص وآليات النظام الاقتصادي العالمي الجديد والتأكيد على عالميته.

أخذت جميع التعريفات السابقة بمعايير اقتصادية أكثر منها قانونية، ولم يجمع المعنيّون على تعريف محدَّد، وبخاصة في الأمم المتحدة حيث كانت وجهات النظر مختلفة دوماً.

أما من وجهة نظر قانونية فقد قصد محسن شفيق بالشركة المتعددة الجنسيات «ذلك المشروع الذي يتكون من مجموعة وحدات فرعية ترتبط بالمركز الأصلي بعلاقات قانونية وتخضع لاستراتيجية اقتصادية عامة تتولى الاستثمار في مناطق جغرافية متعددة».

2-4-10 خصائص الشركات المتعددة الجنسيات

إن المعيار الأساسي لهذه الشركات هو قدرة شركة معينة على السيطرة على نشاطات شركات أخرى كائنة في دول مختلفة. وتشكل هذه الشركات وحدة اقتصادية تمارس نشاطها في مجالات متعددة (استثمارات عمل ـ نقل ـ تقانة) وتؤثر في مصالح أطراف متعددة. فالتعددية تلازم وجود هذه الشركات، إذ تتكون الشركات المتعددة الجنسيات من عنصرين: العنصر الأول وجود مجموعة وحدات فرعية ترتبط بالمركز الأصلي بعلاقات قانونية، وتخضع لاستراتيجية اقتصادية عامة، والعنصر الآخر يتضمن تعدد مراكز نشاطات المشروع. أما بقية المعايير ولاسيما تقاسم المعرفة والثروات فتبقى ثانوية بالموازنة مع المعيار السابق. وباختصار شديد تتميز الشركات المتعددة الجنسيات من غيرها بالعوامل التالية:

ـ قدرتها على نقل وحداتها الإنتاجية عبر حدود أكثر من دولة.

ـ قدرتها على استثمار وحدات إنتاج لمصلحتها في دول أخرى.

ـ قدرتها على التبادل التجاري بين أكثر من دولة واحدة عبر إنتاج شركات مرتبطة وتابعة لها.

ـ قدرتها على استثمار معرفتها التقنية في دولة أخرى دون أن تفقد سيطرتها على هذه المعرفة وأن تنظم إداراتها بشكل شامل وفقاً للهيكلية التي تسمح بسيطرة أكبر على منتجاتها في عدة دول.

هذه القدرات تسمح للشركات المتعددة الجنسيات بتوزيع الإنتاج العالمي ومصادره وفقاً لسياستها.

3-4-10 تنظيمها

يخضع تنظيم الشركات المتعددة الجنسيات إلى قواعد وطنية تتعلق بالدولة الواحدة، وإلى قواعد دولية.

ـ القواعد الوطنية: لم تكن الدول ذات الأنظمة الاقتصادية الحرة التي تعمل وفقاً لسياسة الباب المفتوح متشابهة في تعاملها مع الشركات المتعددة الجنسيات على مر الزمن، ففي البداية وضعت هذه الدول بعض العراقيل أمام الاستثمارات الأجنبية المباشرة باعتبارها (من وجهة نظرها) تشكل خطراً على الاقتصاد، وتهدر الثروات الوطنية، ولذلك سنت التشريعات التي تحد من الاستثمارات المباشرة ما لم

تكن مقرونة بحيازة المعرفة التقنية المرجوة كفائدة أولى من الاستثمار المباشر (مثل اليابان التي منعت الاستثمار المباشر لديها ما لم يكن مقروناً بنقلٍ للتقنية).

كما كانت ثمة سياسة الحماية للاقتصاد الوطني التي ظهرت مباشرة بعد الحرب العالمية الثانية، والتي منعت الشركات الأجنبية من العمل لديها أو حدّت من ذلك، هذا بالإضافة إلى وجهة النظر الماركسية التي انتشرت في المعسكر الشرقي حتى تاريخ سقوطه، والتي لم تسمح للشركات المتعددة الجنسيات بالعمل لديها إلا بواسطة اتفاقية خاصة.

كما أن دول العالم الثالث غيرت نظرتها إلى هذه الشركات، فبعد أن حاربتها وقامت بسلسلة قوانين التأميم التي شملت بعضها، عادت لتفتح أبوابها للاستثمار المباشر، وللسماح بحرية نسبية أو مطلقة لعمل هذه الشركات لديها.

أما من الناحية القانونية فيتم تنظيم عمل الشركات المتعددة الجنسيات بموجب العديد من التشريعات والقوانين التي تتناول: جنسية الشركة ـ خضوعها للازدواج الضريبي أم لا ـ قوانين العمل النافذة على العمال لديها ـ القضاء الذي تخضع له ـ تنفيذ القرارات القضائية ـ قانون المحاسبة ومراقبة الشركات ـ قوانين الاستثمار ـ وقوانين المنافسة الحرة وغيرها. هذه القوانين تنظم مثلاً قدرة الشركات المتعددة الجنسيات على النشاط في دول أخرى وطريقة هذا النشاط: هل يجب مثلاً أن تؤسس الشركة فروعاً ليست لها شخصية اعتبارية مستقلة، أو يمكن تأسيس شركات برأسمال تملك الشركة الأم أغلبه أم لا ؟ هل تعد الشركة المؤسسة في دولة ما حاملة جنسية هذه الدولة أم هي تحمل جنسية الشركة الأم التي تملك أكثر رأسمالها؟

لذلك قد يخلق التنظيم القانوني الوطني مشكلات عدة أمام الشركات المتعددة الجنسيات تختلف باختلاف الرغبة فيها أو عدمها. فبعض التشريعات تسهل عملها وتبرم اتفاقيات دولية وثنائية تسمح لها مثلاً بعدم دفع الضرائب ثانية (اتفاقيات منح الازدواج الضريبي)، وأن تكون مملوكة بأغلب الرأسمال الأجنبي، والبعض الآخر يحدّ منها بطرائق أخرى.

وبهذا الصدد، أعطت دول مجموعة Andean في أمريكا الجنوبية (بوليفيا ـ شيلي ـ كولومبيا ـ الأكوادور) نموذجاً للتعامل مع الشركات المتعددة الجنسية باعتبارها دولاً مضيفة، حيث وضعت تقنيناً دولياً للسلوك يتعلق بالاستثمارات الأجنبية، وبالتالي الشركات المتعددة الجنسية.

هذا وقد حدد هذا التقنين نسبة المساهمة وسيطرة الدول الأجنبية والأفراد الأجانب في المشروعات المحلية، وذهب إلى إلغاء الاستثمارات الأجنبية في القطاعات الاقتصادية الحيوية، وإلى تنمية التقانة

(التكنولوجيا) الوطنية واحلالها محل التقانة (التكنولوجيا) الأجنبية وتم وضع هذا التقنين موضع التنفيذ عبر مجموعة من القواعد القانونية التي خفضت نسبة مساهمة الشركات الأجنبية القائمة، ومنعت تأسيس شركات برأسمال أجنبي، ولم تمنح أي ضمان في مواجهة قيام دولة من الدول الأعضاء بتصفية الاستثمارات الأجنبية، وحظرت تعامل الشركات الأجنبية في قطاع الخدمات والتجارة الداخلية والمصارف والتأمين، إضافة إلى تبني نظام مراقبة الشركات الأجنبية حسابياً ووضع شروط للحصول على ترخيص للاستثمار ونقل الأموال.

أما فيما يتعلق بنقل التقانة Technology، فقد فرض التقنين شروطاً تمنع ترخيص عمل الشركات الأجنبية التي لا تنقل أيَّ تقانة متطورة وفقاً لمعايير تضعها الدول المعنية، وهذا كله ضمن نطاق أفضلية للشركات المتعددة الجنسية الإقليمية والعائدة للدول المنتمية لمجموعة Andean.

إن هذا التنظيم الوطني رافقته محاولات عديدة للتنظيم الدولي، إضافة إلى قوانين لها الصبغة الدولية.

ـ **التنظيم الدولي:** هناك نوعان من التنظيم الدولي للشركات المتعددة الجنسيات، أحدهما يتناول جزءاً من نشاطها، والثاني حاول أن يكون شاملاً.

فالتنظيم الدولي الجزئي يمثل في الإعلان الثلاثي (حكومات، وأرباب عمل، وعمال) المبادئ المتعلقة بالشركات المتعددة الجنسيات السياسية والاجتماعية. ويرمي هذا الإعلان الذي صدر عن منظمة العمل الدولية في عام 1977إلى تشجيع دور الشركات المتعددة الجنسية في دفع النمو الاقتصادي والاجتماعي للدول، مع ضرورة حل المشكلات التي تواجه هذه الوحدات، كما يوجب هذا الإعلان على الشركات المتعددة الجنسيات أن تحترم أهداف سياسات الدول التي تزاول فيها عملياتها. ويشمل الإعلان تنظيم أمور العمالة ورفع مستواها، وتطبيق مبدأ المساواة في الفرص والمعاملة بين العمال، ووضع قواعد استقرار العمل والتدريب، ونظام الأجور والأرباح وظروف العمل والمعيشة والصحة والأمن وغيره.

أما مستوى التنظيم الدولي الشامل فقد ظهرت الحاجة إليه في المجلس الاقتصادي والاجتماعي للأمم المتحدة الذي رأى ضرورة وضع دليل دائم لعمل الشركات المتعددة الجنسيات، وذلك لإقامة نظام اقتصادي عالمي جديد يتصدى لمشكلات التنمية في المجالات كافة، ويحدّ من السلطات الواسعة للشركات المتعددة الجنسيات بالتوازن مع السماح لها بالعمل، نتيجة الحاجة الماسة لها في مجال التقانة (التكنولوجيا).

ويذهب هذا النظام إلى وضع منهج يجب اتباعه من قبل الشركات المتعددة الجنسيات، وهذا المنهج يختلف تبعاً لوجهات نظر الدول وظروفها الاقتصادية؛ فالدول النامية ترى أن يتم اقرار قواعد ملزمة في صالح الدول المضيفة عن طريق فرض سياستها الاقتصادية وسيطرتها على الموارد الطبيعية، وبالتالي خضوع الشركات المتعددة الجنسيات لقانون الدولة المضيفة وقضائها.

أما الدول المتقدمة فاتجهت اتجاهاً اقتصادياً وليس سياسيا، يقوم على بيان أهمية الشركات المتعددة الجنسيات ونشر آلية السوق. وقد ظهر هذا الاتجاه باتفاقية واشنطن لحماية الاستثمارات الأجنبية، وكذلك بظهور الوكالة الدولية للتأمين على الاستثمارات وغيرها.

وظهرت حديثاً على المستوى الدولي والوطني قواعد المحافظة على حرية المنافسة (Anti- Trust Law في الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوربي) وهي تحدّ من اندماج الشركات، ومن سيطرتها على الأسواق العالمية بشكل احتكاري، وذلك حماية للمستهلك، وللحدّ من التوسع الكبير للشركات المتعددة الجنسيات على المستوى الدولي والداخلي بحيث لا تصبح شركات احتكارية.

4-4-10 صيغ التعاقد المختلفة للاستثمار الاجنبي المباشر

- الاستثمار المشترك : هو اتفاق طويل الاجل بين طرفين استثماريين احدهما وطني والاخر اجنبي . والطرف الاجنبي قد يكون قطاعا عاما او خاصا" ومشاركة الطرف الاجنبي تاخذ عدة اشكال سواء تمويل او خبرة او عمل مشترك، تكنولوجيا وتقديم معلومات عن السوق.
- الاستثمار الاجنبية المملوكة لكامل المستثمر الأجنبي وهو الاكثر تفضيلا لدى FDI حيث يتبلور في شكل فروع للانتاج والتسويق وغيرها وتصب في النشاط الانتاجي والخدمي للدول النامية.
- الاستثمار في المناطق الحرة: وهو ان يقوم المستثمر الاجنبي في انشاء مشروعات استثمارية في المناطق الحرة ويتمتع باعفاء كامل من كافة الرسوم والضرائب المفروضة على المشروعات الاستثمارية داخل الدولة المعنية.
- مشروعات استثمارية قائمة على التجميع: وتاخذ شكل مشروعات يقدمها المستثمر الاجنبي على شكل مكونات منتج معين وليكن سيارة او حاسوب على ان يقوم الطرف الوطني بيتجميعها لتصبح منتجا" نهائيا".
- الاستثمار في مشروعات البنى الارتكازية: وهي عبارة عن عقود امتياز تمنحها الدول للمستثمر الاجنبي لفترة محددة تتراوح بين 20-50 عاما على ان يعود المشروع في النهاية الى الدولة المضيفة. وهو اتجاه يفيد الطرفين حيث تستفاد الدول النامية في انشاء المشروعات التي تحتاجها

في الوقت والزمان المعنين دون الحاجة الى الاقتراض ، بينما يستفيد الطرف الاخر من تحقيق الارباح وتنفيد الاستثمارات.

- مشروعات البناء- التمليك- التشغيل- التحويل BOOT وهي عقود تسمح للمستثمر ببناء المشروع واقامة هياكله ومعداته وتملكه من خلال شركة خاصة مؤقته يتم تمثيل الحكومة فيها وبع انتهاء هذة المدة يصبح المشروع مملوك للدولة.
- عقود التصميم والبناء والتمويل والتشغيل: Design- Build-Finance- Operate تتفق الحكومة مع مستثمر معين بعد ان تقديم له تصميما معينا" وشروط فنية محددة ملائمة لظروفه وعاداته ، يقوم المستثمر الاجنبي بتمويل المشروع واستقدام الالات والمعدات ثم يقوم بتشغيل المشروع على ان تقوم الحكومة بالحصول على جزء من الايرادات.
- عقود البناع والتحويل والتشغيل Build-Transfer-Operate BTO ويتم في اطارها تعاقد الحكومة مع المستثمر الخاص على بناء المشروع ثم التخلي عن ملكيته للحكومة التي تبرم معه عقد اخر لإدارة وتشغيل المشروع خلال فترة الامتياز مقابل الحصول على ايرادات التشغيل وبذلك فان الحكومة تكون مالكة للمشروع منذ البداية.
- عقود التحديث والتملك والتشغيل والتمويل Modernize – Own- Operate- Transfer MOOT حيث يقوم المستثمر الاجنبي بتحديث احد المشاريع وتطويره تكنولوجيا" ويصبح المستثمر الاجنبي مالكا للمشروع ويتولى تشغيله خلال فترة الامتياز، ثم يتنازل عنه في النهاية الى الحكومة دون مقابل على ان يحصل هو على ايرادات التسغيل طوال فترة الامتياز.
- عقود التجديد والتملك والتشغيل(Rehabilitate – Own- Operate (ROO ويستخدم هذا النوع في اطار برامج الخصخصه للمشروعات العامة المتعثرة والتي لا تكفي ايراداتها لتغطية تكاليفها ، فتقوم الحكومة بالتعاقد مع شركة خارجية لتجديد المشروع وتشغيله والحصول على ايراداته ثم تحويله الى الحومة المحلية بعد فترة من الزمن.
- عقود التاجير والتدريب والتحويل(Leasing- Training- Transfer (LTT يقوم المشتثمر الاجنبي بتمويل اقامة المشروع وتدريب العاملين التابعين للدولة ثم تاجير المشروع للحكومة لتقوم بتشغيله خلال فترة زمنية معينه ثم تعود الملكية للقطاع الخاص بعد ذلك.

وهناك انواع عديدة اخرى من صيغ التعاقد والتنفيذ للاستثمارات الاجنبيية دا خل الدول والتي تتباين حسب نوع الاستثمار ورغبات الدول ومصادر التمويل والمزايا التي تقدمها الدول لجذب المستثمر الاجنبي.

10-4-5 محددات الاستثمار الاجنبي المباشر في الدول المستقبله

Host Country Determinants of FDI

هناك جملة من المحددات التي تعيق تدفق الاستثمارات الاجنبية من اهمها:

المحددات الاقتصادية

1)توفر الاسواق المحلية وتتضمن

أ. حجم الوسق ومتوسط دخل الفرد

ب. سرعة نمو الاسواق

ج. القدرة غلى النفاتذ الى الاسواق الخارجية العالمية

د. تفضيلات المستهلكين

ه. هيكل السوق

2) توفر الموارد وتشمل

أ. الموارد الاولية والطبيعية

ب. العمالة الرخيصه

ج. وفرة العمالة الماهرة

د. تقدم استخدام التكنولوجيا والاختراعات

ه. حداثة البنى الارتكازية

3) الكفاءة وتشمل

أ. القدرة على تدنية تكاليف الانتاج (الالات والمعدات والموارد البشرية)

ب. تكاليف الانتاج الاخرى

ج. عضوية الدول في التكتلات

المحددات السياسية

4) السياسة المعتمدة في الدول وتحتوي

أ. تمتع البلد الاستقرار الساسي والاقتصادي والاجنماعي

ب. تشريع الانظمة والقوانين المحفزة لدخول المستثمر الاجنبي

ج. تطور القوانين بما يخدم المستثمر الاجنبي

د. توجه الدول نحو الخصخصه

ه. سياسات التجارة الخارجية

و. سياسات الضرائب

ز. دخول الدول في الاتفاقيات العالمية حول الاستثمار الاجنبي

ح.مرونة القوانين للتحكم الدولي

5)تسهيلات رجال الاعمال وتتضمن

أ. محفزات لتشجيع الاستثمار الاجنبي مثل توفير الابنية والماء والكهرباء والاراضي

ب. محفزات للمستثمر الاجنبي وتتمثل بتخفيض الضرائب والسماح باستخراج الارباح ونسب المشاركة.

ج. تكاليف الحصول على التراخيص مثل انتشار الرشاوي والبيروقراطية
د. المحفزات الاجتماعية مثل توفر المدارس الدولية وارتفاع نوعية الحياة
ه. خدمات ما بعد تنفيذ الاستثمار مثل تطور وسائل الدعاية والاعلان والتقنيات المرئية والمسموعة وخدمات التوزيع......
و. التطور المالي والمصرفي

5-10 تاثيرات العولمة على النظام الاقتصادي العالمي الجديد

تعد الشركات متعددة الجنسية من العوامل الاساسية في ظهور العولمة، والتي من أهم سماتها تعدد الأنشطة التي تشتغل فيها دون أدنى رابط بين المنتجات المختلفة. ويرجع السبب في تنويع نشاطها هو تعويض الخسارة المحتملة في نشاط معين بأرباح تتحقق من أنشطة أخرى ، وأيضاً تعمل هذه الاسواق للسبب ذاته ، وتعدد أساليب إنتاجها بحيث إذا ارتفعت قيم أحد عناصر الإنتاج التي يعتمد عليها اسلوب انتاجي مايمكن الانتقال إلى أسلوب إنتاجي آخر يعتمد على عنصر إنتاجي ذات ثمن منخفض نسبياً ، ومن هنا جاءت تسمية هذه الشركات باسم متعددة أو متعدية الجنسيات.

يتسم النظام الاقتصادي العالمي الجديد بتعميق عالمية الاقتصاد Globalization وتزداد فيه دور المؤسسات الاقتصادية الدولية ، وتبرز فيه عدد من الملامح الهيكلية. تتمتع الشركات المتعددة الجنسيات والتي تعد من أهم ملامح ظاهرة العولمة أو النظام الاقتصادي المعاصر بالعديد من الصفات والسمات التي تميزها وتتحدد دورها وتاثيرها على النظام الاقتصادي العالمي، ومن أهم هذه الصفات:

1. ضخامة الحجم : تتميز هذه الشركات بضخامة حجمها وتمثل كيانات اقتصادية عملاقة ، ومن المؤشرات التي تدل على هذا ، حجم رأس المال وحجم استثماراتها وتنوع انتاجها وارقام المبيعات والإيرادات التي تحققها ، والشبكات التسويقية التي تملكها ، وحجم انفاقها على البحث والتطوير ، فضلا عن هياكلها التنظيمية وكفاءة أدارتها. ولكن ، أهم مقياس متبع للتعبير عن سمة الضخامة لهذه الكيانات الاقتصادية العملاقة ، يتركز في المقياس الخاص برقم المبيعات Sales Figure أو مايطلق عليه " رقم الأعمال". كذلك يستخدم حجم الإيرادات لنفس الهدف ، ووفقاً لهذا المقياس احتلت شركة ميتسوبيشي ، بإجمالي إيراداتها الذي بلغ 184,4 مليار دولار ، المرتبة الأولى بين أكبر خمسمائة شركة متعدية الجنسيات في عام 1995 م ، والتي يصل أجمالي إيراداتها إلى نحو 44% من الناتج المحلي الإجمالي العالمي. كذلك تستحوذ هذه الشركات الخمسمائة على نحو 80% من حجم المبيعات على المستوى العالمي. أن نشاط الشركات المتعدية الجنسيات حقق معدلات نمو مرتفعة تجاوزت 10% سنوياً أي نحو ضعف معدل النمو في الاقتصاد العالمي ومعدل نمو التجارة العالمية. . أما أصول هذه الشركات فقد بلغت نحو 32,2 تريليون دولار ، وعدد العاملين بها 35,2 مليون عامل ،

وصافي أرباحها نحو 323,4 مليار دولار. وتستحوذ في مجموعها على حوالي 40% من حجم التجارة العالمية،

2. الدور الكبير الذي تلعبه هذه الشركات في تسريع الثورة التكنولوجية ، فبفضلها زادت نسبة الاكتشافات التكنولوجية الحديثة والتي كانت نتيجة لجهود البحث والتطوير Research and Development التي قامت بها هذه الشركات. وقد ساعدت على ذلك كله ابداعات الثورة العلمية والتكنولوجية في مجالي المعلومات والاتصالات ، حيث اصبح مايسمى الانتاج عن بعد Teleportation حيث توجد الإدارة العليا وأقسام البحث والتطوير وإدارة التسويق في بلد معين ، وتصدر أوامر بالإنتاج في بلاد أخرى.

تجاوزت الأصول السائلة من الذهب والاحتياطيات النقدية الدولية المتوافرة لدى الشركات المتعدية الجنسيات نحو ضعفي الاحتياطي الدولي منها، ويدل هذا المؤشر على مقدار تحكم هذه الشركات في السياسة النقدية الدولية والاستقرار النقدي العالمي.

3. ازدياد درجة تنوع الأنشطة : تشير الكثير من الدراسات والبحوث، إلى ان الشركات المتعدية الجنسيات تتميز بالتنوع الكبير في أنشطتها ، فسياستها الانتاجية تقوم على وجود منتجات متنوعة متعددة ، ويرجع هذا التنوع إلى رغبة الإدارة العليا في تقليل احتمالات الخسارة ، من حيث انها إذا خسرت في نشاط يمكن أن تربح من أنشطة أخرى . وقد قامت هذه الشركات بإحلال وفورات مجال النشاط Economies of Scope محل وفورات الحجم Economies of Scale والتي انتهجتها الشركات الكبرى بعد الحرب العالمية الثانية. ونتيجة لذلك تتشعب الأنشطة التي تقوم بها الشركات المتعدية الجنسيات قطاعياً وجغرافياً وهذا بالتالي يؤدي إلى تحقيق التكامل الأفقي والرأسي.

4. الإنتشار الجغرافي – الأسواق : من الميز التي تتميز بها الشركات المتعدية الجنسيات هي كبر مساحة السوق التي تغطيها وامتدادها الجغرافي ، خاج الدولة الأم ، بما لها من إمكانيات هائلة في التسويق ، وفروع وشركات تابعة في أنحاء العالم. لقد ساعدها على هذا الانتشار التقدم التكنولوجي الهائل ، ولاسيما في مجال المعلومات والاتصالات . وتكفي الإشارة إلى أن شركة ABB السويسرية ، تسيطر حالياً على أكثر من 1300 شركة تابعة منتشرة في معظم أنحاء العالم ، مع العلم أن السوق السويسرية لاتستوعب إلا نسبة بسيطة للغاية من إجمالي مبيعات الشركة.

5- إقامة التحالفات الاستراتيجية : وهي تعتبر من السمات الهامة للشركات متعددة الجنسيات والتي تسعى دوماً الى إقامة تحالفات استراتيجية فيما بينها ومن أجل تحقيق مصالحها الاقتصادية المشتركة وتعزيز قدراتها التنافسية والتسويقية . أن هذه التحالفات هي نتاج المنافسة المحتدمة والتي صارت سمة اساسية للأسواق المفتوحة وثورة الاتصالات والمعلومات.

أن التحالفات الاستراتيجية بين الشركات المتشابهة تتم في الصناعات المتماثلة بدرجة أكبر، وفي بعض الأحيان يأخذ هذا التحاف شكل الاندماج ، وهذا يظهر بوضوح في مجال البحث والتطوير بما يحتاجه الى تمويل ضخم ، ومن الأمثلة على هذا التعاون ، التمركز الأوروبي لبحوث الحاسوب والمعلومات والاتصالات التي تشترك فيه ثلاثة شركات أوروبية كبرى تنتج الحاسبات الآلية ، وهي بول الفرنسية Bull و TCL البريطانية و سمنز الألمانية ، وقد يتحول التحالف الاستراتيجي أيضاً الى شركات تابعة مشتركة ، للشركات متعددة الجنسيات. وكل هذا يمثل صيغ للتعاون لتحقيق الأهداف الاستراتيجية لكل شركة متعدية الجنسية تدخل في التحالف الاستراتيجي الذي يتم الاتفاق عليه.

أن ماينبغي التأكيد عليه هو أن هناك رابطة سببية بين كل من العولمة والشركات متعدية الجنسيات ، فكل منها غذي الآخر واستفاد منه خلال السنوات الماضية. تساهم العولمة في زيادة حجم الشركة ، ومؤدية الى توسع حجم الدمج والتملك Merger & Acquisition عبر الحدود. فعلى سبيل المثال في عام 1996 م ، بلغ حجم المج والتملك 247,6 بليون دولار ويمثل هذا أكثر من 80% من أجمالي الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي .ومن ثم فإن العامل الرئيسي وراء الزيادة القياسية في حجم الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي في عام 1998 م مرجعه الزيادة السريعة في عدد وحجم عمليات الدمج والتملك على المستوى الدولي التي ارتفعت بنسبة 75% في عام 1998م ، لتصل 586,8 بليون دولار. ساهمت العولمة في إزالة العقبات التي وضعت في السابق لحماية السوق المحلي ، ومن ثم يمكن للشركة التوجه للاستثمار واستيراد متطلبات الإنتاج دون عقبات تجارية.وبالتالي ، فأن كل من العولمة والشركات متعددة الجنسيات قد أثر كل منهما في تطور والتأثير بالأخر، والمستفيد في النهاية الشركات متعددة الجنسيات. وخلال السنوات الأخيرة من القرن الماضي شهد عالمنا تغيرات كبيرة وضخمة وعلى جميع المستويات وكلها قادتنا الى مانسميه اليوم بالعولمة.

على الرغم من ضخامة الاستثمارات الدولية التي تقوم بها الشركات المتعدية الجنسيات ، فإن اكثر من ثلثي استثماراتها تتركز في الولايات المتحدة الأمريكية ودول الاتحاد الأوروبي (انجلترا والمانيا وفرنسا) وسويسرا واليابان، ويعود هذا التركز الى العوامل التالية:

- المناخ الجاذب لهذه النوعية من الاستثمارات ،
- ارتفاع العائد على الاستثمارات ،
- تزايد القدرات التنافسية للدول المضيفة والتي تتحقق عادة من خلال انخفاض تكلفة عنصر العمل وتوافره وارتفاع مستواه التعليمي ومهاراته وإنتاجيته ،
- توافر البنية الأساسية وتسهيلات النقل وتقدم شبكات الاتصالات ،
- والطاقة الاستيعابية للاقتصاد القومي .

6 . المزايا الاحتكارية : تتمتع الشركات متعدية الجنسيات بمجموعة من المزايا الاحتكارية ، وترجع هـذه السمة إلى أن هيكل السوق الذي تعمل فيه هذه الشركات ، يأخذ شكل سوق احتكار القلـة في الأغلـب الأعم، ومن أهم عوامل نشأته متتمتع به مجموعة الشركات المكونة له من احتكار التكنولوجيا الحديثـة والمهارات الفنية والإدارية ذات الكفاءات العاليـة والمتخصصـة. وهـذا الوضـع يتـيح للشركـات المتعديـة الجنسيات الفرصة لزيادة قدراتها التنافسية ومن ثم تعظيم أرباحها وإيراداتها.

وتتحدد المزايا الاحتكارية في أربعة مجالات هـي التمويـل ، والإدارة ، والتكنولوجيـا ، والتسـويق. وتنبـع المزايا التمويلية من توافر موارد عالية كبيرة لدى الشركة المتعدية الجنسية ، وتمكنها من الاقتراض بأفضل الشروط من الأسواق المالية العالمية نظراً لوجود عنصر الثقة في سلامة وقوة مركزها المالي . تتمثل المزايـا الادارية في وجود الهيكـل التنظيمـي الـذي يكـون عـلى أعـلى مسـتوى مـن الكفـاءة ، ويسـمح بتـدفق المعلومات وسرعة الاتصالات ، ويؤدي بالتالي إلى اتخاذ القرار السليم في الوقت المناسب . أن توافر المزايا الإدارية يتيح لهذه الشركات التمييز والتفوق ، لذلك تحرص عـلى وجـود وحـدات متخصصـة وقـادرة في مجالات التدريب والاستشارات والبحوث الإدارية.

تأتي المزايا التسويقية للشركات المتعدية الجنسيات مـن خـلال الشـبكات التوزيعيـة والتسـويقية ، التـي تعمل على توفير منتجاتها بحالة جيدة في الوقـت المناسـب . ان هـذه الشركـات تهـتم بأبحـاث السـوق والتركيز على أساليب الترويج والدعاية والإعلان لمنتجاتها لضمان طلب متزايد ومستمر عليها.

7 . تعبئة المدخرات العالمية : أن كل شركـة مـن الشركـات متعديـة الجنسـيات تنظـر إلى العـالم كسـوق واحدة ، ومن ثم تسعى الى تعبئة الدخرات من تلك السوق في مجموعها بالوسائل التالية:

أ- طرح الأسهم الخاصة بتلك الشركات في كل من الأسواق المالية العالمية الهامة وكذلك الأسواق الناهضة ، وغيرها.

ب- تعتمد الشركات متعدية الجنسيات ، عند الإقدام على عمليات كبرى مثل شراء أسهم شركـة منافسـة بالقدر الذي يسمح بالسيطرة على ادارتها مثلاً ، إلى الاقتراض من البنوك متعـددة الجنسـيات وبمعـدلات عالية.

ت- تستقطب الشركات متعددة الجنسيات الجزء الأعظم من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر وتوجهه أساساً إلى أسواق الدول الصناعية التي تمثل ثلاثة أرباع السوق العالمية.

ث- الزام كل شركة تابعة بأن توفر محلياً أقصى مايمكن لتمويل اللازم لها ، من خلال وسائل مختلفة مثل المشروعات المشتركة ، طرح الأسهم الخاصة بتلـك الشركـات في الأسـواق الماليـة العالميـة ، الاقـتراض مـن الجهاز المصرفي المحلي وغيرها. وبهذه الوسائل يمكن للشركات متعدية الجنسيات أن تقوم بتعبئة مقادير متزايدة من المدخرات العالمية.

8 . تعبئة الكفاءات : تتميز الشركات متعدية الجنسيات بعدم تقيدها بتفضيل مواطني دولة معينة عند اختيار العاملين بها حتى أعلى المستويات ، فالمعيار الغالب الذي تأخذ به هـو معيـار الكفـاءة. والـنمط المعمول به في اختيار العمالة في هذه الشركات هو الاستفادة من الكـادر المحـلي لكـل شركـة تابعـة بـع اجتياز سلسلة من الاختيارات والمشاركة في الدورات التدريبية.

9 . التخطـيط الاسـتراتيجي والإدارة الاسـتراتيجية : يعتـبر التخطـيط الأسـتراتيجي أداة لإدارة الشركـات متعدية الجنسيات ، وهو المنهج الملائم الذي يضمن ويؤدي الى تحقيـق ماتهـدف اليـه الشركـة متعديـة الجنسية والتعرف على ماترغب أن تكون عليه في المستقبل.

يكثر استخدام التخطيط الاستراتيجي في الشركـات المتعديـة الجنسـيات وهـي تسـعى مـن خـلال ذلـك اقتناص الفرص وتضخيم العوائد ، وتحقيق معـدلات مرتفعـة في المبيعـات والأربـاح ومعـدل العائـدعلى رأس المال المستثمر.

ث. للشركات المتعدية الجنسيات تأثيراً كبير وعميق عـلى آليـات ومكونـات النظـام الاقتصـادي العـالمي الجديد ، وهو ينحصر في النقاط التالية:

1. التأكيد على صفة العالمية : من الطبيعي ، أن الشركات المتعدية الجنسيات قد قامت بدور رئـيسي في تعميق مفهوم العالمية والذي يتمثل بصفة أساسية في تطوير إطار أعمال منظم عابر القوميات يؤدي إلى عولمة الاقتصاد ، بما في ذلك الدفع نحو توحيـد وتنـافس أسـواق السـلع والخـدمات وأسـواق رأس المـال وأسواق التكنولوجيا والخدمات الحديثة ، ويدعم بنية أساسية هائلة للاتصالات والمواصلات والمعلومـات والاعلام والفنون والثقافة. أن الشركات متعدية الجنسيات حولت العالم إلى كيان موحـد غـلى حـد بعيـد من حيث كثافة الاتصالات والمعاملات فيه ، وبالتالي من خلال هـذه الشركـات بـدأت تـنـتشر العالميـة او العولمة على كافة المستويات الأنتاجية والتمويلية والتكنولوجية والتسويقية والادارية.

2. التأثير على النظام النقدي الدولي : من الواضـح جـداً وهـو يتبـين مـن الحجـم الضـخم مـن الأصـول السائلة والاحتياطات الدولية المتوافرة لدى الشركات المتعديـة الجنسـيات مـدى التـأثير الـذي يمكـن أن تمارسه هذه الشركات على السياسة النقدية الدولية والاستقرار النقدي العالمي.

أن الأصول الضخمة المقومة بالعملات المختلفة للدول التي تعمل بها الشركات المتعدية الجنسيات ، مـن شأنها أن تؤدي الى زيادة امكانيات هذه الشركات في التأثير على النظام النقدي العالمي. فإذا أرادت هذه الشركات ، وبقرار يتخذ مـن جانـب المسـؤلين عـن إدارة الشركـات المتعديـة الجنسـيات بتحويـل بعـض الأصول من دولة لأخرى من شأنه أن يؤدي الى التعجيل بأزمة نقدية عالمية.

3. التأثير على التجارة العالميـة : مـن المعـروف وكنتيجـة لاسـتحواذ الشركـات المتعديـة الجنسـيات عـلى نسبة كبيرة من حجم التجارة وحركة المبيعات الدولية فإنها تؤثر بلا شك على منظومة وهيكـل التجـارة

الدولية من خلال ماتمتلكه من قدرات تكنولوجية عالية وإمكانيات وموارد قد تؤدي إلى إكساب الكثير من الدول بعض المزايا التنافسية في الكثير من الصناعات والأنشطة.

من الممكن ملاحظة تأثير الشركات المتعدية الجنسيات على حجم التجارة العالمية حيث ازدياد درجة التنوع في الأنشطة ووجود التكامل الرأسي إلى الأمام وإلى الخلف قد أدى ويؤدي إلى ازدياد حجم التبادل التجاري بين تلك الشركات ومشروعاتها التابعة أو فروعها في الدول المختلفة.

4. التأثير على توجهات الاستثمار الدولي : تشير تقديرات تقرير الاستثمار الدولي الصادر من الأمم المتحدة عام 2003 م ، أن حجم الاستثمار الدولي المتدفق في العالم في تلك السنة قد بلغ أكثر من 300 مليار دولار والتي تدفقت في مختلف مناطق العالم.

ان الشركات المتعدية الجنسيات تنفذ الجزء الأكبر من الاستثمارات الدولية سنويا. ويلاحظ في هذا المجال أن الخريطة الاستثمارية للاستثمار الدولي تتأثر بتوجهات النشاط الاستثماري للشركات المتعدية الجنسيات حيث لوحظ أن من أهم سمات أو خصائص تلك الشركات هي تلك الخاصية المتعلقة بالتركز الاستثماري ، فقد لاحظنا أن هذه الشركات تتركز استثماراتها في الدول المتقدمة بل وفي عدد محدود من الدول المتقدمة ، حيث تستحوذ هذه الدول على 85% من النشاط الاستثماري لتلك الشركات. ومن ناحية اخرى تحصل الدول النامية على نسبة 15% فقط من النشاط الاستثماري للشركات المتعدية الجنسيات.

5. تكوين أنماط جديدة من التخصص وتقسيم العمل الدولي : أن تفاعل تأثير الشركات المتعدية الجنسيات على التجارة العالمية وتوجهات الاستثمار الدولي ، قد أدى يؤدي الى تكوين أنماط جديدة من التخصص وتقسيم العمل الدولي ، وأصبحت قرارات الانتاج والاستثمار تتخذ من منظور عالمي وفقاً لاعتبارات الرشادة الاقتصادية فيما يتعلق بالتكلفة والعائد.

6-10 الابتكار Innovation

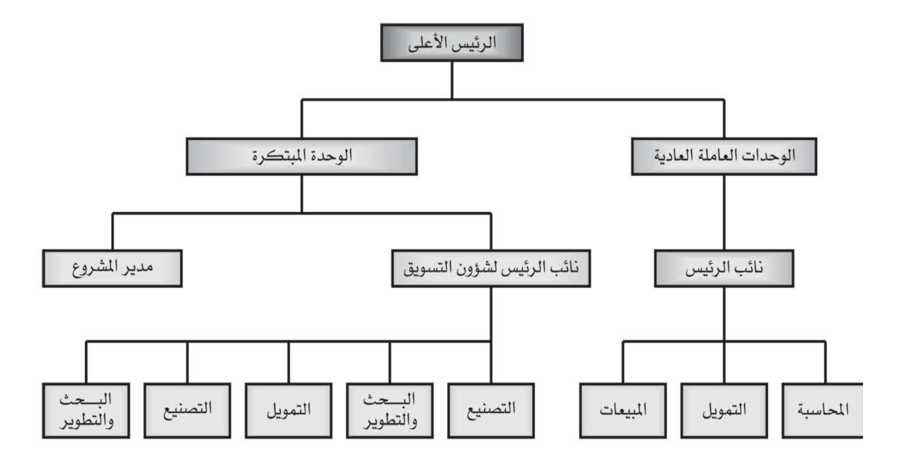
الابتكار Innovation في مجال الاقتصاد عملية مبدعة تؤدي إلى إيجاد فكرة جديدة لامثيل لها ووضعها موضع التطبيق، وعلى هذا فالابتكار يعني استخدام فكرة جديدة أو أسلوب جديد، أو استحداث نظرية أو اختراع أو طريقة جديدة في إنتاج سلعة جديدة. ويحدث الابتكار عندما يحاول الفرد البحث والإجابة عن الكثير من التساؤلات التي تخرج عن المألوف أو التي لم يتم بحثها من قبل، مما ينتج منه نوع من المحاكاة والتفكير متميز عن التفكير والمحاكاة التقليديين.

وتتعدد أوجه الابتكار وتختلف أشكاله وهو يتضمن عادة أحد الأمور التالية:

- ابتكار منتجات أو مواد جديدة وتصريفها في الأسواق بعد أن تـتم حمايتهـا بالعلامـات المميـزة وبـراءات الاختراع أو بمنح الامتيازات. وتظهر هذه الابتكارات نتيجة لاستجابة لتغيرات طبيعـة الطلـب ونوعيتـه في الأسواق وليس لكميته. كما تؤدي المنافسة إلى ابتكار مواد ومنتجات جديدة.
- ابتكار التقنيات التي تساعد على تطوير الأجهزة والآلات والأدوات وما يرافقها من ابتكار في طرائق النقل والتوزيع والتجميع والتصنيع المؤدية إلى زيادة الإنتاجية.
- الابتكار التنظيمي وهو القدرة على إعادة الهياكـل التنظيميـة والإداريـة والإجرائيـة والعمـل بهـا بحيـث تستطيع هذه الهياكل الاستجابة لتغيرات البيئة المحيطة ولاسميا الابتكارات التقنية منها:
- ابتكار في الأداء والسلوك الإداري كما في ابتكار تقنيات جديدة، وطرائق تدريب حديثة، وابتكـار الحلـول الفريدة لبعض المشكلات الإنسانية والمادية التي تعاني منها المؤسسة وتطبيق هذه الحلول.

7-10 المؤسسة والابتكار

يتم في الغالب تنظيم المؤسسة التي تتبنى الابتكار وتدعمه وفـق هيكـل يسـاعد عـلى تشـجيع الإبـداع وتطبيقه، ولاسيما ما يتعلق بالاستجابة لأحوال البيئة وتغيرات السوق ونوع الطلب فيه. كـما أن الهيكـل التنظيمي لهذه المؤسسة يتجدد ويتعدل باستمرار كلما تطلبت تغيرات البيئة والتقنيـة الاسـتجابة لهـذه التغيرات والتكيف معها، فيتم إعادة التنظيم والتدريب وإدخـال التقنيـات الإداريـة كلـما اقـتضى منـاخ الابتكار ذلك. وغالباً ما تحدث هذه المؤسسات في بيئتها التنظيمية وحدات خاصة تتـولى مهمـة البحـث والابتكار والتطوير والتطبيق كما هو واضح في الشكل التالي:



ولما كانت المؤسسات هي المسؤولة عن إدارة النواحي الاقتصادية والاجتماعية والسياسية في الكثير من دول العالم ومن ضمنها الوطن العربي، فقد تكون هذه المؤسسات إبداعية الأساليب والإجراءات والأنظمة وأنماط السلوك، أو تكون تقليدية الوظائف والبيئة التنظيمية والإدارية والمناهج الفكرية والسلوكية، فتقف أمام جميع محاولات الابتكار والتجديد وتخشى عدم القدرة على التكيف والتلاؤم مع الغير.

8-10 بيئة الابتكار:

تشمل بيئة الابتكار البيئة التنظيمية للمؤسسة (البيئة الداخلية)، والبيئة الثقافية والبيئة السياسية والبيئة الاجتماعية والاقتصادية.

إن البيئة التنظيمية التي تحتضن الابتكار وتهيئ له الشروط المناسبة تتمتع في الغالب ببعض الخصائص التي تشجع الإبداع وتعززه مثل تبني قيم ومبادئ تنظيمية تنمي السلوك الابتكاري وتغذيه، وتشجع على قبول التغيير بدلاً من مقاومته، وعلى تجريب الأفكار الجديدة وإتاحة الفرصة أمامها، وتبدي الرغبة في توفير إمكانات نجاحها، وتحمل نتائج إخفاقها. وتميل هذه البيئة نحو اللامركزية وتتجنب الأسلوب الفردي في الإدارة فتنمي أسلوب المشاركة في الآراء ومناقشتها، وتضع أهدافاً محددة ومتنوعة وتدعم وسائل تحقيقها باستخدام مهارات في الاتصال ونقل المعلومات، وقنوات اتصال مفتوحة على البيئة الداخلية والخارجية تتلقى عن طريقها ردود الفعل والاقتراحات والأفكار وتقويمها بحسب موضوعيتها(التغذية العكسية). وبالتالي تزيد هذه البيئة ثقة الأفراد بأنفسهم وتنمي عندهم القدرة على التساؤل وتقبل الانتقادات مما يشجع على التخيل والإبداع من أجل العطاء والبناء. إن بيئة كهذه تتميز في الغالب بالتفوق والقدرة على تحدي المشاكل والعقبات وتخفيف درجة حدتها. أما البيئة غير المبتكرة المقاومة للتغيير ولقبول التحديات فهي التي تتبنى قيماً تنظيمية تقتل المناخ الإبداعي وتهدم جميع الآراء والأفكار والاقتراحات وترفض النقد ولاتقبل التغيير واغتنام الفرص للنمو والتطور، وتقبع في بيئات تقليدية تكون فيها الإدارة متسلطة وأدوار الأفراد مرسومة ومحددة مما يؤدي إلى انخفاض الروح المعنوية وانعدام الثقة بالنفس.

أما البيئة الثقافية فيكون لها الأثر الأكبر في حفز الأفراد ودفعهم نحو الابتكار والإبداع سواء عن طريق وسائل التعليم والبرامج المدروسة المخصصة للكشف عن المواهب الفردية والجماعية وتعزيزها، أو عن طريق وسائل الإعلام على اختلاف هيئاتها وأجهزتها لدعم التوجيه والتوعية والتأكيد على الحوافز الخلاقة.

وتضمن البيئة السياسية المستقرة والدعم الذي تقدمه لنشاط الابتكار تشجيع هذه الطاقات على مستوى الأفراد والمنظمات وجعله أحد الأهداف المطلوبة في خطط التنمية وذلك بإنشاء مؤسسات البحث والدراسة والتطوير وتزويدها بالاحتياجات المادية والبشرية والحوافز المادية والمعنوية الضرورية وفق الإمكانات المتاحة. كما أن توافر العوامل الموضوعية التي تضمن حرية الكلمة والتعبير تساعد على تفجير الطاقات والمواهب لدى الأفراد. فالقدرة على الابتكار تخبو في أوضاع تتسم بالتسلط والاستبداد وقهر النفوس.

وكذلك فإن البيئة الاجتماعية والاقتصادية، يجب أن تهيئ الشروط المناسبة لتربية الفرد وتنشئته نشأة واعية وتنمية إمكاناته وقدراته الذاتية وتشجيع المواهب ورعايتها، وتكفل له الدخل الملائم والحياة السهلة التي تخفف من مشاكله وهمومه اليومية والوقت الذي قد يهدره لتوفير متطلبات العيش الضرورية، فالفرد الذي يتحمل المعاناة اليومية ويعيش في أوضاع مادية غير مريحة لايمكن أن يكون فرداً خلاقاً مبتكراً حتى لو توافرت لديه الموهبة والإمكانات، لأن عدم الراحة النفسية والمادية كفيل بأن يقتل كل رغبة لدى هذا الفرد في الإبداع والعطاء. كذلك فإن المجتمع الذي يحترم العالم والمبدع والمفكر ويقدر جهوده ويكافئه عليها يخطو خطوة إيجابية نحو بناء تقدم البلاد العلمي والحضاري ويمنع هجرة القدرات والكفايات البشرية إلى حيث تجد الاحترام والتقدير.

9-10 تمويل الابتكار:

تستوجب بيئة الابتكار الإيجابية في أي مؤسسة حكومية كانت أو خاصة إنفاق الأموال الكثيرة في دعم الابتكار وتقديم مستلزماته المادية والبشرية، وذلك بتوفير تكاليف إقامة المنشآت والأجهزة والمعدات ودفع الأجور ونشر نتائج الابتكارات الجديدة وتسويقها على نطاق تجاري.

ويتطلب توفير هذه الأموال إيجاد نوع من الالتزام من جانب الدولة بتبني عملية الابتكار ودعمها وتشجيعها مادياً، لاسيما حين تكون الدولة مسؤولة عن إدارة النشاطات الاقتصادية في المجتمع إضافة إلى التزاماتها الأخرى. وهذه الحقيقة يجب أن يدركها صانعو القرارات في تلك الدول فلا يبخلوا في تخصيص الأموال اللازمة للإنفاق على البحث والابتكار، ولايستعجلوا نتائجه، ولايتراجعوا عن دعمه بعد مدة قصيرة من الزمن.

وللمؤسسات الاقتصادية الخاصة في المجتمعات الرأسمالية دور أساسي في دعم البحث والابتكار والتطوير لإدراكها أهميته وحيويته في تلك المجتمعات، حيث تتحكم في آلية العمل بيئة اقتصادية سريعة التغير والتجدد تتعرض للمنافسة والمزاحمة الشديدة والصراع من أجل البقاء، فتشجع نشاط البحث والابتكار وتنفق عليه بسخاء. أما في الدول العربية فإن تمويل البحث والابتكار من جانب

المؤسسات الخاصة لايزال محدوداً وضعيفاً، ويعود هذا لأسباب متعددة قد يمثل أحدها رغبة هذه المؤسسات في تحقيق الكسب السريع في زمن قصير.

ويضمن التعاون العربي تمويل بعض البحوث والابتكارات حول موضوعات تعبر عن هموم مشتركة، وترمي هذه البحوث إلى النهوض بواقع الوطن العربي في المجال الزراعي والصناعي والتجاري وغيرها، ومن مظاهر ذلك إقامة المنظمات العربية للبحوث. ويستعان قي بعض الحالات بمصادر التمويل الأجنبي لدعم نشاطات البحوث التي تتصل مضموناً وتطبيقاً باهتمامات مجتمعنا وهمومه ومشاكله.

10-10 الجانب الاجتماعي للابتكار

يجب أن يتمتع الفرد المبتكر أو الجماعة المبتكرة ببعض الخصائص الشخصية كالثقة بالنفس وروح التعاون والفضول والرغبة في البحث والطموح وبُعد النظر والرغبة في التجديد وتحسين الوضع الراهن والحرص على التفوق والقدرة على التحمل والمثابرة، يضاف إلى ذلك التمتع بمستوى عال من الذكاء والمعرفة العلمية في مجال اختصاصه. وقد دلت بعض الدراسات على أن المبتكرين هم على الغالب أشخاص أذكياء لكنهم ليسوا عباقرة بالضرورة، وأنهم أفراد مثقفون لكنهم لايحملون شهادات عالية، يدفعهم في عملهم حماسهم ورغبتهم في العمل ومثابرتهم عليه، والحافز الذاتي إلى تحقيق الأفضل.

وتؤثر البيئة التي ينمو فيها الفرد في صقل تلك الخصائص والمواهب وتوجيهها على نحو إيجابي. وللأسرة دور مهم في تكوين شخصية المبتكر وتطويرها فتغرس فيه الثقة بالنفس والطموح والنزوع إلى الإبداع، وتنمي لديه الموهبة والقدرات الابتكارية وتشجعه على إبداء الرأي بحرية والدفاع عنه.

11-10 مشكلات الابتكار في العالم الثالث

إن ما توفره دول العالم الثالث من إمكانات مادية وبشرية لدعم نشاط البحث والابتكار محدود جداً ولايمكن موازنته بما عليه الحال في الدول المتقدمة، وليس أدل على ذلك من النتائج التي يتم تحقيقها في دول العالم الثالث والتي يتمثل بعضها في قلة براءات الاختراع والامتيازات الممنوحة وفي تخلف طرائق العمل وأساليبه. ولعل من أهم أسباب هذا التقصير افتقار مناهج التعليم وأساليب التربية في دول العالم الثالث إلى القدرة على تنمية روح التنافس يـن الأفراد، وتنمية الخبرات والطاقات الإبداعية عندهم، وحضن مواهبهم ورعايتها والحفز على العمل الجماعي. كما أن برامج التدريب التي تتبناها مؤسسات هذه الدول تكاد تكون معدومة أو لاتتناسب مع متطلبات التطور التقني السريع وما يتطلبه هذا

التطور من عناصر الابتكار والإبداع، ثـم إن حـماس المتـدربين في هـذه الـبرامج قليـل في الأغلـب لأنهـم لايلمسون نتائجها المادية والمعنوية في وقت قصير وبالوجه المناسب كالمكافأة والترقي في العمل وغيرهما. كذلك فإن عدم توافر الأموال الكافيـة للبحـوث ونـدرة الأجهـزة والأدوات التقنيـة والمختـبرات والمراجـع اللازمة تعوق فرص الابتكار وتحـرم الفـرد الراغـب في البحـث في العـالم الثالـث مـن الاطـلاع عـلى آخـر تطورات العلم والتقنية في داخل البلاد وخارجها. وإن لهجرة الكفايـات البشريـة واليـد العاملـة التقنيـة أثرها البالغ في حرمان البلاد من خدمات أصحاب تلك الكفايات وابتكاراتهم، ولاسيما أن هـذه الكفايـات تلقى التشجيع المادي والمعنوي في الخارج، وتتوافر لهـا فيـه البيئـة المناسـبة لتطـوير معارفهـا وتحقيـق طموحاتها العلمية. ويضاف إلى هذه الأسباب جميعاً ظاهرة تكاد تكون عامة في دول العالم الثالث وهي وضع الكفايات في غير محلها واختيار المسؤولين في المؤسسات من غير ذوي الخبرة والاختصـاص، اعـتماداً على ولائهم وانتمائهم، مما يؤثر في طبيعة العمل الـذي يؤدونـه، ويحـول دون إيجـاد البيئـة التنظيميـة الملائمة للبحث والابتكار كذلك فإن الصفة الاحتكارية الغالبة عـلى مؤسسـات الدولـة، وضـعف تجـاوب هـذه المؤسسـات مـع التغـيرات التقنيـة السريعـة التـي يشـهدها العـالم، والـبطء في تعـديل القـوانين والتشريعـات المتعلقـة بالإنتـاج والبحـث والتطـوير بمـا يتناسـب والتغـيرات الحادثـة، كـل ذلـك يـؤدي بالمؤسسات الإنتاجية إلى الجمود ويمنعها من مسايرة الركب الحضاري والإفادة من قدرات العاملين فيهـا على الابتكار.

12-10 مشاريع اعمال مشتركة تعمل في ظل المخاطرة International Joint Ventures

وتعتبر احد الانواع المهمة من الشركات متعـددة الجنسـية او فـوق القوميـة، وهـي عبـارة عـن شركـات منظمة تنشا عن اتحاد شركتين او اكثر في الموجودات وقوة العمل ولهـا أهـداف محـددة امـا انتاجيـة او بحثية لفترة محددة من الزمن وهي عابرة للقـارات بتركيبهـا وتتكـون مـن خلـق تعـاون بـين عـدد مـن الشركات المحلية والاجنبية وتختلف عن الشركات الاخرى من كون انهـا تتكـون او تتأسـس في الشركـات الجديدة فقط اي الشركات قبل التاسيس بينما التعاون او التكامل يكـون في شركتـين قـائمتين فعـلا ولهـا ادارة من الطرفين. وهناك ثلاثة انواع من هذه الشركات:

1. اتحاد شركتين من دولتين مختلفتين لتنفيذ اعمال في دولة اخرى مثلا شركة نفط بريطانية تتحـد مـع شركة نفط امريكية لتنفيذ اعمال في السعودية.
2. اتحاد شركتين مشابهتين من نفس التخصص مـن دول مختلفـة مـع شركـة تابعـة للقطـاع الخـاص في الدولة التي يراد تنفيذ الاستثمار فيها، مثلا شركة المعلومـات اليابانيـة + شركـة المعلومـات الامريكيـة + شركة نظم المعلومات اليابانية تشترك لتجهيز وتنفيذ نظام معلومات متقدم في اليابان.

3. اتحاد شركات متخصصة مع حكومة دولة معينة لتنفيذ مشروع معين مثلا شركة النفط الامريكية وشركة تنقيب النفط الالمانية تتحد مع الشركة الايرانية الوطنية لتكرير النفط في ايران

وهناك جملة من الاسباب تدفع الى نشوء مثل هذه الشركات من اهمها:

أ. ان كلف البحث والتطوير Research and Development غالبا ما تكون عالية جدا لا تسطيع شركة واحدة تحملها ولهذا تندمج اكثر من شركة للحصول على التمويل اللازم، مثلا شركات التنقيب عن النفط تحتاج الى مبالغ طائلة للتنقيب عن النفط في دولة ما، فهي بحاجة الى تمويل كبير للبحث والاستكشاف وتفير الاليات والانابيب واخذ صور جيولوجية من الاقمار الصناعية عن حجم ونوع وكمية النفط المتوقع استخرجها وغيرها من المتطلبات.

ب. وجود قيود محلية كثيرة تضعها بعض الحكومات على الاستثمار داخل اراضيها او على الملكية الاجنبية للمنشات المحلية، فكثير من الدول النامية تمنع الشركات الاجنبية من الاستثمار فيها ما لم يكن لها شريك محلي (حكومي او من القطاع الخاص) مثل الهند والمكسيك وبيرو تمنع الملكية الاجنبية الكلية للمشروع او الاستثمار داخل اراضيها ولهذا يجب على الشركات ان تجد لها شريك محلي لكي تستطيع ان تستثمر في هذه الدول. ويرجع سبب اصرار هذه الحكومات على المشاركة هو الاستفادة من الخبرات الادارية والتقنية والتكنولوجية التي تقدمها الشركات العملاقة التي تخفيها في حالة قيامها بالتنفيذ بشكل منفرد.

ت. تسطيع هذه الشركات من خلق صعوبات ومشاكل سياسية في الدول التي تقوم بتنفيذ الاعمال فيها اذا كانت الملكية والادارة منفردة، حيث تستطيع ان تؤثر على كثير من رجال الاعمال المتنفذين والسياسيين من اجل تحرير اعمالها او الحصول على صفقات غير مشروعة .

ث. تستطيع هذه الشركات ان تؤثر على موازين المدفوعات للدول التي تستثمر فيها عن طريق تضخيم الارباح المحولة للخارج وزيادة اسعار الاستيرادات من الدولة الام وتخفيض اسعار الصادرات، بينما اذا كانت الملكية مشتركة فان الطرف المحلي على الاقل سيراقب دخول وخروج الموارد وبالتالي يقلص من استنزاف الارباح غير الشرعية للخارج والرشاوي بانواعها المختلفة وبالتالي يكون التاثير ايجابي على ميزان المدفوعات.

ج. التخلص من القيود التي تفرضها الدول على الشركات المحلية ، فتبحث هذه الشركات عن دول اخرى للاستثمارفيها وبالتالي التخلص من القيود وخاصة الضرائب وحماية حقوق الملكية وتقليد التكنولوجيا والرسوم الكمركية وغيرها.

ح. ممكن لهذه الشركات المشتركة ان تخلق فرص عمل للمواطنيين المحليين وليس للاجانب فقط في حالة وجود شريك محلي معها يستطيع ان يفرض شروطه في التشغيل والتدريب والتعليم.

اما اهم مساؤي الشركات المشتركة التي تعمل في ظل المخاطرة :

أ) ان هناك اكثر من جهة في اتخاذ القرارات الخاصة بالشراكة.

ب) ان هناك اختلاف في العادات والتقاليد بين الشركة الاجنبية والمحلية.

ت) ان هناك اختلاف في المصالح والاهداف فالشركات الاجنبية المنفذة غالبا ما تسعى لتحقيق اقصى الارباح بالمقارنة مع الدول المتلقية التي تسعى الى تحقيق اهداف اجتماعية واقتصادية.

ث) لا يوجد قانون دولي يحمي مثل هذه الاعمال ذات التكاليف العالية والمخاطر الكبيرة.

ج) صعوبة التنبؤ بالمستقبل كون مثل هذة المشاريع تعمل في ظل عدم التاكد واحتمالات تحقق الارباح من عدمها. فمثلا في استكشافات النفط قد يوجد النفط ولكن باعماق ساحقة او بكميات غير اقتصادية او ذات شوائب عالية.

يعتمد النجاح والفشل على كيفية تنسيق الاعمال بين الاطراف والمصالح المختلفة لتحقيق اهداف مختلفة انية ومستقبلية، ويجب ان تلجأ الشركات الى التحكيم والمفاوضات لحل اي خلاف بينها.

12.10. 1 تاثير شركات المخاطرة على الرفاهية Welfer Effects

يمكن ان ينجم عن هذا النوع من الشراكات زيادة في الرفاهية او تقليص فيها . فهي تؤدي الى زيادة الرفاهية في الحالات التالية:

1. ان يتولد عن هذه الشراكات الجديدة توسع في الانتاج والطاقات الانتاجية وزيادة في الانتاجية
2.ان ينجم عنها زيادة في التشغيل وتوسيع الطاقة الاستيعابية.
3.ان تؤدي الى خلق منافسة بين الشركات المحلية والاجنبية
4.ان يؤدي نشوئها الى خلق اسواق جديدة او توسيع اسواق قائمة.
5.ان ينشأ عنها توسيع في الخدمات الاجتماعية والتعليمية والاستهلاكية والادارية والتي لا تستطيع الشركات المحلية ايجادها منفردة.
6.ان يؤدي انشائها الى تقليص التكاليف المتولدة عن وفورات الحجم الداخلية والخارجية والتي تنشأ عنها والتي لا يمكن خلقها في حالة قيام الشركة المحلية بالتنفيذ.

كما ان عمل هذة الشركات ربما يؤدي الى **تناقص** الرفاهية الكلية في الدول المنشاة فيها وذلك لأنها قد تخلق قوة جديدة في الاسواق العاملة فيها تكون مهيمنة على السوق (احتكار مطلق او نسبي) مما

سيؤدي الى ضعف المنافسة في كافة النشاطات والضغط على الاسعار الى الاعلى مما يؤدي الى انخفاض المستوى الحقيقي للدخل الفردي ويمكن توضيح هذه الاثار في المثال التالي:

نفترض وجود شركتين متنافستين ينتجون ويبيعون السيارات في السوق المحلية (كل على حدى)، فالمنافسة بينهما تجعل الاسعار معتدلة ومعتمدة على العرض والطلب. فاذا دخلت المنشاتين في شراكة واحدة فانها تسيطر على السوق المحلي وتخلق نوع من الاحتكار الفردي على السوق Market Power Effect يترتب علية السيطرة والتحكم في الاسعار والكميات المعروضة، ان منحى التكاليف الحدية الجديد يساوي مجموع التكاليف الحدية الافقي للشركتين قبل الاندماج ويترتب علية تاثيرات في المدى القصيرتتمثل بانخفاض كبير في فائض المستهلك نتيجة تقليصه للطلب الناجم عن ارتفاع الاسعار مقابل تعظيم المنفعة للمنتج وتحقيق ارباح احتكاري (ربح اعتيادي + ارباح اضافية نتيجة احتكاره للسوق وتحكمه في السعر). وتاثيرات طويلة الاجل متمثلة بزيادة الانتاج والانتاجية نتيجة تحقق وفورات واسعة للحجم وزيادة استخدام تكنولوجيا جديدة والتي لا يمكن استخدامها في حالة قيام كل شركة بالانتاج منفرده مما يؤدي الى اعادة تخصيص للموارد بشكل افضل وبالتالي زيادة الانتاج والتشغيل ثم زيادة متوسط دخل الفرد الحقيقي. ويتوقف التاثير النهائي على الرفاهية على طول كل فترة وأيهما اكثر تاثيرا. يوضح الشكل انه قبل الاندماج فان الشركتين متنافستين وان توازن كل منهاP=MC=ATC0 وان كل شركة تنتج 50 وحدة وان مجموع العرض في السوق 100 سيارة بسعر 10000$، ان اجمالي فائض المستهلك يساوي المساحة (a+b+c) وفائض المنتج يساوي صفر اي لا يوجد فائض للمنتج بسبب المنافسة ووجود عدد محدود من السلع داخل السوق. **يعرف فائض المنتج**: بانه الفرق بين اسعار السوق وادنى مستوى للاسعار المؤشرة في منحنى عرض السوق التي تتراوح بين الصفر وانتاج وعرض السلعة في السوق.

نفترض الان دخول الشركتين في شراكة J.V مما يؤدي الى زيادة كفاءة الانتاج وخلق طاقة جديدة في الانتاج (اقتصادات الحجم) والذي سيؤدي الى انخفاض في الكلفة الحدية الى MC1=ATC1 الى 7000$ حيث يتحقق التوازن الايراد الحدي مع الكلفة الحدية . ولكن بسبب كون الشركتين اتحدتا واصبحت شركة واحدة هي التي تتحكم في السوق وتمارس الاحتكار المطلق فانها ستسعى الى تعظم الارباح والبيع باسعار اعلى من سعر التوازن حيث سكون السعر الجديد عند B بدلا من سعر التوازن عند e والذي يعكس اقصى سعر يسعى الى تحقيقه المحتكر عندما يلامس السعر منحنى الطلب عند 12000$ بدلا من سعر التوازن 7000$ للوحدة الواحدة. هذه الزيادة في الاسعار سوف تؤدي الى تقليص فائض المستهلك بما يعادل(a+b) حيث تمثل a الفائض الذي يحول الى المنتج المنتج الجديد بينما b تمثل الخسارة في فائض المستهلك التي لا تحول الى المنتجين في الشراكة الجديدة بل تمثل

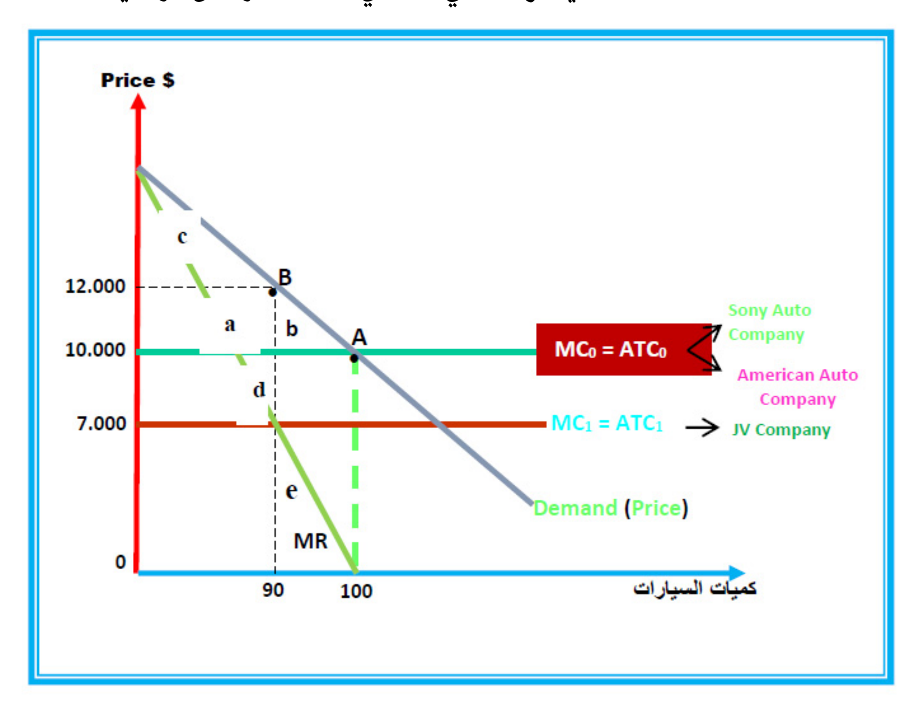
الخسارة في الرفاهية للولايات المتحدة (تاثير استهلاكي) ، في مقابل هذه الخسارة في الرفاهية هناك زيادة في الكفاءة الانتاجية ناجمة عن توسع اقتصادات الحجم الناجم عن اتحاد الشركتين والتي ادت الى توسيع الانتاج وتقليص التكاليف من 10000$ الى 7000$ للوحدة الواحدة. شكل (10-12).

ان هذه الشركات سوف تعظم ارباحها عند انتاج 90 وحدة بتكاليف متناقصة تساوي المساحة d بالمقارنة مع التكاليف التي سوف تواجهها الشركة الاصلية فيما لو انتجت نفس الكمية منفردة في السوق، فالمساحة d تمثل فائض المنتج المتمثلة بزيادة الانتاج اي الانتاج الاضافي 40 وحدة الناجم عن اتحاد الشركتين وبالتالي يمثل زيادة الرفاهية الكلية في الاقتصاد الامريكي.

الاستنتاج الرئيسي اين ومتى يكون الاتحاد افضل ، ان اتحاد الشركتين سوف يكون مناسبا واقتصاديا ونافعا للاقتصاد الامريكي عندما تكون المساحة d اكبر من المساحة b .

وفي كافة الاحوال فانه ينجم عن اتحاد الشركتين تقليص في التكاليف لا يمكن تحقيقه في حالة قيام شركة واحدة في الانتاج. والسؤال هنا فيما اذا كان هذا التقليص في التكاليف مفيد ونافع في الولايات المتحدة؟ ان الاجابة تتوقف على مصدر هذا التقليص هل هو للمنتج ام للمستهلك؟ فاذا كانت نتيجة الاتحاد هي تحسين الانتاجية للعامل الواحد في الولايات المتحدة فان مكاسب الرفاهية ستكون متزايدة لان هناك موارد قليلة سوف تطلب لانتاج عدد محدود من السيارات وسيتنقل هذا الاثر الايجابي الى بقية الصناعات والقطاعات الاقتصادية. اما اذا التقليص في التكاليف الناجم عن الاتحاد مالي في تركيبه فقط Monetary Mater حيث ان القوة الاحتكارية للشراكة سوف تعزز القوة التفاوضية للشركة الجديدة تجاه نقابات العمال مما يؤدي الى تخفيض اجورالعمال المحليين في الولايات المتحدة والذي لا يمكن تحقيقه في حالة وجود الشركة الامريكية منفردة. هذا التخفيض في التكاليف يمثل تحول مجموعة من الدولارات (التخفيض في اجور العمال) الى ارباح للمنتجيين الجدد في J.V في المدى القصير ، والتي ستتحول الى مكاسب جديدة لعموم الرفاهية في الاقتصاد في المدى الطويل.

شكل(10-12) تاثير شركات التي تعمل في ظل المخاطرة على الرفاهية



الفصل الحادي: عشر الماركة التجارية

Trade Mark

1.11 مقدمة

تعد العلامة التجارية وسيلة الضمان للمنتج والمستهلك في ان واحد فهي تمنع اختلاط منتجات معينة بمنتجات مماثلة تحمل علامة اخرى كما تعمل على تكوين الثقة في منتجات معينة عندما تحمل علامة موثوق بها وللحيلولة من ظهور سلع متشابهة يستخدمها المنتجون للتعريف بمنتوجاتهم.

وبدا الاهتمام بالعلامات التجارية في العصور الوسطى وبشكل خاص عند الصناع والتجار حيث اعتادوا وضع اسمائهم على منتجاتهم وخاصة في فرنسا وايطاليا.

تثير الماركة التجارية اهتماماً كبيراً عند الدول والشركات على السواء ، إذ تعد العلامة التجارية وسيلة الضمان للمنتج والمستهلك في ان وحد فهي تمنع اختلاط منتجات معينة بمنتجات مماثلة تحمل علامة اخرى كما تعمل على تكوين الثقة في منتجات معينة عندما تحمل علامة موثوق بها وللحيلولة من ظهور سلع متشابهة يستخدمها المنتجون للتعريف بمنتوجاتهم.

وبدا الاهتمام بالعلامات التجارية في العصور الوسطى وبشكل خاص عند الصناع والتجار حيث اعتادوا وضع اسمائهم على منتجاتهم خاصة في فرنسا وايطاليا. وقد بدأ هذا الإهتمام مبكراً في الدول المتقدمة ، وتحاول الآن الدول الآسيوية الناهضة أن تلحق بهذه الدول وتنشأ لنفسها ماركة تُعرف بها، وتتمكن أن تضاهي من خلالها. ويلتبس عند البعض مفهوم الماركة التجارية لشركة ما أو لمنتج معين ، وبين ماركة الدولة ، فالأولى أكثر وضوحاً في أذهان الناس لأنهم يلاحظونها بشكل مباشر وقد اعتادوا عليها وأصبحوا على دراية بها ، أما الثانية فإنها تحتاج إلى شئ من التوضيح لأنها لا تظهر بشكل محسوس على السلع كرمز أو شارة... إنها الانطباع العام الموجود عند الآخرين عن بلد ما ، ويتكون هذا الإنطباع عبر ثقافة واطلاع الآخرين عن هذا البلد وقد يكون سلبياً أو إيجابياً ، ويتكون أحياناً نتيجة جهل بحقيقة هذه الدولة أو البلد وهذا شائع جداً ، وتتكون هذه الإنطباعات من خلال مكونات مختلفة ، قد تكون أفلام أو دعايات تبثها الدولة عن نفسها ، أو دعايات مضادة ، والمهم في الأمر أن فكرة ما ترتسم في أذهان العالم الخارجي عن هذا البلد.

فإذا قلت في شرق آسيا مثلاً أنك عربي ، فقد يتبادر للأذهان لدى كل أو بعض الناس الآشياء التالية: صحراء ، نفط ، كوفية ، جلابية ، مكة ، اسرائيل افغانستان ، العراق حجاب ... ألخ ، أما إذا قلت أنك من اليابان فسيرد إلى ذهن السائل أشياء مختلفة تماماً ، تتعلق بالروبوت وعالم الإلكترونيات والتقدم التكنولوجي ... فلماذا تختلف التصورات عند الناس عن بلد أو آخر ... ؟

الحقيقة أنه يوجد لكل بلد في العالم صورة ذهنية عنه عند الآخرين ، تصنعها تراكمات وأحداث وتـاريخ وطبيعة وعلاقات ومنتجات وشخصيات وأشياء عديـدة يصـعب حصرهـا، وكـل هـذه المكونـات تشـكل صورة البلد أو ما يسمى " الماركة المسجلة للدولة ".

فإذا كانت الماركة التجارية تعني " تصور المستهلك عن سلعة أو منـتج – لشركـة معينـة " ، فـإن ماركـة الدولة تعني " تصورات ونظرة العالم الخارجي لتلك الدولة "، وقد يقود هذا التصور إلى نـواحي عديـدة لا علاقة لها بالموضوع بشكل مباشر . وتتشكل ماركة الدولة من خلال مكونات متعـددة كثقافـة شـعب هذه الدولة ، أو ما يمكن أن تقدمه من خدمات ومنتجـات ، أومـن خـلال إمكانيــة العـيش فــي هـذه الدولة أو القيام بأعمال أو استثمارات فيها، أو من خلال اسـتقرارها وتـوفر الأمـان فيهـا ، أو مـن حيـث طبيعتها المناخية وما وهبها الـلـه من ميزات تفضيلية أو عكسها . وتتم عملية تثبيـت ماركـة الدولـة في أذهان المحيط الخارجي ، بطريقة مشابهة إلى حد ما لعملية تثبيت الماركة التجارية للسلع أو المنتجـات ، من خلال ما يسميه خبراء التسويق بـ " إدارة التصورات " Vision Managing، وذلك لدفع الجمهـور المستهدف أو المستهلكين إلى الثقة بتلك الدولة ، وما تقدمه من منتجات أو خدمات بشـكل عـام بغـض النظر عن ماهيتها، ويجعلهم يثقون بها كثقتهم في سلع شركة معينة . وماركة الدولة تمثل بالنسبة لهـا " رأسمال استراتيجي " ، فهي تجلب لها نفوذاً سياسياً وفوائد إقتصـادية . فالدولـة تحتـاج إلى إدارة تعنـى بوضع تصورات عنها والتحكم بها على المستوى العالمي ، وهذا التصور يقدم لها فائدة كبيرة في تعاملاتها الدولية .

سنحاول في هذه الدراسة التعرف على ماهية الماركة التجارية وسـماتها ، وتجـارب بعـض الـدول في تـرويج ماركاتها التجارية ، خاصة بعد أن أثار د. محاضير في أواخر عهده في الوزارة موضوع الماركة واعتـبره قضـية وطنية ، وكذلك سنعرض إلى أهمية العلامات التجارية ودورها في نجاح واستمرار الكثير من المؤسسات.

2.11 ماذا تعني الماركة التجارية ... ؟

غالباً ما يقع المجهز (المؤسس) لمشروع جديد في حيرة ، فبعد أن يوفر رأس المال اللازم للقيام بمشروعـه ، ويختار المكان المناسب لتوطينه، ويحدد السوق أو الأسواق التي سيتوجه إليهـا بمنتوجـه ، يبقـى لديـه سـؤال يجـب أن يجيـب عليـه ، هـو كيـف يمكنـه أن يميـز منتجـه عـن المنتجـات المماثلـة أو المتقاربـة والموجودة في الأسواق ... بل ربما يفكر كيف يمكنه أن يجعل هذا المنتج الحصان الرابح في حلبة السـباق (السوق)...؟ وأخيراً يكتشف أن عليه أن يميز منتجه من خلال وضع علامة تجارية أو ماركة خاصة بهذا المنتج وتتمتع بجاذبية خاصة...!

تقدم الماركة التجارية التصور الأولي للمستهلك عن سلعة أو سلع أو منتجات شركة معينة ، وتختلف الماركة عن ماركات أو علامات الشركات الأخرى. وبمجرد رؤية الزبون للماركة يدرك ما ترمز إليه قد تكون الماركات التجارية متقاربة في البداية في أذهان الناس باعتبارها منتجات توفر للمستهلك الحاجة التي يطلبها ولا فرق بينها ، ويعتمد نجاحها أو فشلها في السوق على عدة معطيات: جودتها أو سعرها أو أشياء أخرى ، ثم تبدأ السلعة شيئاً فشيئاً في التميّز عن باقي السلع.

فعلى سبيل المثال عندما كان الصابون يباع على هيئة قطع متقاربة أو متشابهة يتم شراؤها من محل البقالة ، لم يكن هناك أي فرق ظاهري بين أنواع الصابون لدى المستهلكين، ولكن بعد أن طرحت شركة " صن لايت Sun Light " للصابون أنواعاً ذات شكل خاص بها ، وميزتها بغلاف يحمل علامة تجارية ، بدأ المستهلك يفرق بين هذا النوع من الصابون وغيره . هناك أنواع للعلامات التجارية ترتبط بمنتج واحد أو خدمة واحدة ، مثل شوكولاته مارس " MARS" . وهناك أنواع من العلامات التجارية ترتبط بخط إنتاجي كامل أو مجموعة من المنتجات أو الأصناف وتحمل جميعها إسم الشركة المنتجة ، مثل متسوبيشي Mitsubishi اليابانية ، وهي إحدى أكثر شركات العالم تنوعاً في إنتاجها، والتي تبدأ بالأطعمة المعلبة وتمتد إلى الأجهزة الكهربائية المنزلية والمكتبية إلى السيارات والتجهيزات الثقيلة.

3.11 ماهية العلامة التجارية :

اختلفت التعريفات لها باختلاف التشريعات بين الدول، فكل تشريع تعريف خاص به كما هو الحال لدى الفقه المقارن.

أولا: المفهوم التشريعي: المشرع عندنا عرفها بانها: " العلامة هي الرموز القابلة للتمثيل الخطي لا سيما الكلمات بما فيها أسماء الأشخاص والأحرف والارقام والرسومات أو الصور والأشكال المميزة للسلع او توضيبها والالوان بمفردها أو مركبة التي تستعمل كلها لتمييز سلع أو خدمات شخص طبيعي أو معنوي عن سلع وخدمات غيره ".

ثانيا: المفهوم الفقهي: الفقه أيضا أعطى اهمية للعلامة التجارية من خلال عدة أراء أبرزها:

الدكتور مصطفى كمال طه: " العلامة التجارية هي التي يتخذها الصانع أو التاجر شعار لمنتوجاته تميزها عن غيرها من المنتجات المماثلة ".

وعرفها الأستاذ البريت شارين: " العلامة هي إشارة محسوسة توضع على المنتج أو ترافقه من أجل تمييزه عن المنتجات المشابهة للمنافسين ".

4.11 تميز العلامة التجارية عن بقية العناصر المشابهة لها.

أولا: العلامة والاسم التجاري:

الاسم التجاري يهدف إلى تميز المحل التجاري عن غيره من نفس الطبيعة في حين العلامة تهدف إلى تميـز المنتجات أو الخدمات الصادرة عن المحل التجاري.

وينشأ الإسم التجاري بأول استعمال وتنشأ العلامة عن الايداع ولا يحمل المحل إلا إسما تجاريا واحدا في حين يمكن أن يملك المشروع ذاته علامات متعددة. وتذهب غالبية التشريعات إلى حماية الإسم التجـاري بقواعد المنافسة غير مشروعة.

ثانيا: العلامة وتسمية المنشأ (المؤشر الجغرافي)

التسمية تضمن مكان صنع المنتج لكن قد تحتوي العلامة مؤشرا جغرافيا يكون عنصرا من عناصرها.

ثالثا: العلامة و الابتكار:

لا يوجد رابط جوهري بين العلامة والابتكـار الصـناعي او الادبي او الفنـي ولكـن يوجـد تـداخل بيـنهما، فالمنتج الذي يحمل اختراعا يمكن أن يحمل علامة صناعية.

5.11 خصائص العلامة التجارية

أولا: الخصائص العامة للعلامة التجارية:

أ) الطابع الالزامي: العلامة التجارية علامة الزامية بنص قانون الدولة .

ب) الطابع الفردي: اي ان العلامة التجارية ملـك لشـخص واحـد طبيعـي او معنـوي وجـاءت اتفاقيـة باريس التي تنص على الطابع الفردي ، لكن متطلبات الحيـاة خلقـت وضـعيات مشـتركة وهنـا نطبـق احكام الملكية الشائعة المنصوص عليها في القانون الدني.

ج) العلامة التجارية مال منقول معنوي: ان العلامة التجارية هي مال منقول من نوع خاص فهي احـد العناصر المعنوية غيرالمحسوبة للعمل التجاري.

د) استقلالية العلامة التجارية عن المنتج: ان صحة العلامـة مسـتقلة رعيـة المنـتج او الخدمـة المطلقـة عليها فحسب المادة الثامنة: " لا تكون صحة السلع والخدمات التي تستعملها العلامـة بـاي حـال مـن الاخوال فان تسجيل تلك العلامة فمالك العلامة الواردة على المنتج غير مشروع، يمكنه ان يرفـع دعـوى تقليد ما دام حقه على العلامة مقبول".

ثانيا: الخصائص الخاصة للعلامة التجارية:

لكي تكون العلامة نموذجية وناجحة وكاملة الاوصاف لتحظى بالقبول من المستهلكين وتساهم في ترويج المنتج او الخدمة، ولكن تكون الدقة في الاختيار لتتناسب هذه العلامة مع ما يتناسب والنشاط المرغوب فيه يجب على العلامة التجارية ان تتصف ب:

- بسيطة الحجم.
- مبتكرة خالية من المعنى اللغوي.
- سهلة التذكر.
- سهلة النطق.
- بسيطة التصميم.
- بسيطة الشكل وتكون قابلة للتسجيل ولا تحمل عناصر محظورة لتسجيلها.

6.11 سمات الماركات أو العلامات التجارية الناجحة

كيف يمكن لسلعة ما أن تسيطر على ذهن المستهلك ، في ظل ظروف المنافسة المفتوحة ، والتقنية العالية التي تتيح إنتاج سلع متشابهة للغاية ؟

مؤسسة ديبرشاندويك الأمريكية Deeper Shandoweek العاملة في مجال العلاقات العامة تجيب على هذا السؤال: " إن الناس ينظرون إلى الماركة المسجلة من حيث توافقها مع متطلباتهم ، وجودة نوعيتها واعتدال سعرها وتنافسيته، وشئ من الوعد الذي تمنحه لهم ". وعندما تنجح الماركة بهذه الجوانب يتحول ارتباط المستهلكين بها إلى حب وشبه ولاء لها ، وكثيراً ما يقدم المستهلك على دفع ما تطلبه الماركة من قيمة لمنتجاتها وخدماتها رغم عدم تنافسيته ، والأمثلة على ذلك كثيرة في أيامنا هذه : فنظرة المستهلكين للتلفزيون الذي يحمل ماركة Sony ، أو للهواتف السلكية من ماركة Panasonic أو الهواتف النقالة من ماركة Nokia أو السيارة اليابانية من نوع Toyota أو الكمبيوتر من نوع IBM والأمثلة أكثر من أن تحصى في مجال الألبسة والأحذية والأغذية والعطورات وأدوات الزينة ، وما على الإنسان إلا أن يجلس أمام التلفاز ويراقب سيلاً من الماركات المشهورة أو التي في طريق الشهرة وأصبحت عملية الاختيار معقدة وصعبة ، ويشبه البعض عملية اختيار السلعة من ماركة ما كتصويت الفرد في الإنتخابات العامة لحزب أو شخص، لأن هذا الشخص أو الحزب قد تحول إلى ماركة مسجلة في ذهنه.

ولكن الأمر لا يتوقف الآن عند إنتاج شركة ما لسلعة ما ذات ماركة مسجلة ، فقد تطورت الأمور إلى أوسع من ذلك والتصقت سمعة الدولة بالمنتج ، وأخذ المستهلك يسأل ما إذا كان التلفزيون أو المسجلة المعروض للبيع من نوع Sony ، هو إنتاج اليابان أم دولة أخرى... ؟ أوهل سيارة Volvo المعروضة للبيع هي إنتاج السويد أم دولة أخرى .. ؟ أو هل المكيف National المعروض من صنع اليابان أم صنع دولة أخرى ...؟ وأثبتت التجربة أن كثيراً من المستهلكين لديه الاستعداد أن يدفع مبالغ إضافية للمنتج ذو الماركة المعروفة إذا كان من صنع بلده الأم ، كأن يكون العطر الفرنسي مصنوع في فرنسا وليس في بلد آخر . هذا الحال خلق عملاً جديداً يجب القيام به على مستوىً أكبر من عمل الشركات ، ويتطلب جهداً جماعياً يجب أن تقوم به كل الشركات العامة والخاصة العاملة في بلد ما، لأن ذلك سيعود بالنفع عليها جميعاً ، فدون هذا الجهد تكون مهمة صناعة ماركة الدولة أو سمعة الدولة (الصناعية أو الخدمية) صعبة. أي يجب على الدولة أن تسعى لتقديم نفسها وصناعتها بشكل عام ودون تخصيص ، وأن تتبنى قضية صناعة ماركة الدولة كاستراتيجية وأولوية ضمن خططها، وأن تمارس دور" الإشراف والتوجيه والمتابعة " لجهود يشترك فيها الجميع من أجل صناعة هذه الماركة . ولابد من الإشارة أن الماركة تحتاج إلى عناية لمواجهة المنافسات الخارجية . فالماركات المسجلة الشهيرة بنيت على أساس استراتيجيات واضحة تماماً في فهم لقيمة الماركة وما تعنيه ، ومايراد للجمهور المخاطب أن يفهمه أو يتصوره عن تلك الماركة أو الدولة .

ماهي العوامل التي تجعل ماركة ما أكثر قبولاً ... ؟

هناك مجموعة من العوامل تجعل من ماركة ما أكثر قبولاً لدى الناس ، وتميزها عن الماركات المنافسة الأخرى، منها:

- **الهوية:** أي أن يكون للماركة التجارية هوية واضحة ، ولذلك فإن مسائل الأسم والحماية القانونية والتصميم تعتبر من القضايا ذات الأهمية البالغة.

- **الصيغة المختصرة**: وهذه تمثل هوية المنتج ، وتلخص كل المعلومات التي يجب أن يعرفها المستهلك عن السلعة المعروضة، ذلك لأن ذاكرة المستهلك يمكن النظر إليها كما لو كانت مجموعة من الشبكات لتخزين حزم من البيانات ، وأن الماركة التجارية تعمل على الوصول إلى الجزء المستهدف من هذه الشبكة.

وينبغي على صاحب الماركة أو العلامة التجارية تقديم سلعة متميزة للمستهلك ، لأن ذلك هو العامل الرئيسي الذي يضمن بقاء واستمرار سلعته في السوق ، فالهدف الذي يطمح إليه صاحب المشروع هو

الحفاظ على زبائنه والحصول على زبائن جدد ، وهو ما يأتي عن طريق تقديم منتج متميز عما هو مطروح في الأسواق.

هناك خيارات أخرى في صناعات الماركات ، كأن يقوم مستثمر من دولة ناشئة بشراء ماركة مشهورة عالمياً أو إقليمياً ، ثم يقوم هذا المستثمر بتطويرها. وقد اعتمد هذا الأسلوب رجال أعمال في ماليزيا وفي بعض بلدان آسيا ، ورغم كلفة هذا الخيار العالية إلا أنه يختصر كثير من الوقت على المستثمرين والدول ، ذلك أن خلق ماركات جديدة وتسويقها وإكسابها شهرة تتطلب جهداً وزمناً. ومثال ذلك ما قامت به شركة نستلة Nestle ، عندما حولت ماركة " كيت كات Ket Kat " التجارية إلى ماركة أوروبية شهيرة ، أدت إلى زيادة كبيرة في نسبة مبيعاتها، ترافقت مع زيادة إنتاجها والتوسع في توزيعها.

انواع العلامة التجارية

اولا: العلامة التجارية: تعد وسيلة التجار والصناع لجلب الزبائن وتقترن في ذهن المستهلك بمستوى معين ويطلق على هذه العلامة ايضا " علامة التوزيع ".

ثانيا: علامة الخدمة: هي اداة لها قيمتها الاقتصادية وهي تستخدم لتمييز الخدمات المقدمة من طرف تجار او مؤسسات او مشروع مثل علامات الفنادق وشركات الطيران.

ثالثا: العلامة المشهورة: هي العلامة التي تتجاوز حدود البلد الاصلي الذي سجلت فيه فشهرتها تصبح عالمية وتكون لتعريف الجمهور بهذه العلامة، كما توجد علامات اخرى منها: علامة المصنع، العلامة الجماعية، العلامة المحجوزة، وكذا العلامة المانعة والعلامة الوقائية.

7.11 شروط العلامة التجارية وانقضائها

شروط العلامة التجارية لتسجيلها (الشكلية)

أولا: الصفة المميزة الذاتية: اي ان يكون للعلامة ذاتية خاصة تميزها وتجعلها مختلفة عن غيرها من العلامات الاخرى المستخدمة لتمييز سلع او خدمات مماثلة، وان تتوافر فيها صفة الابتكار التي تجعلها ذات مظهر خارجي مميز وهو امر ضروري، اذا ان افتقار العلامة سيجعل من الصعب على المستهلك التعرف على السلع التي تميزها من جهة وكما سيكون من الصعب حماية صاحبها من المنافسين من جهة اخرى.

ثانيا: الصفة المميزة الخارجية: اي عدم التشابه مع العلامات الاخرى التي سبق تسجيلها وسبق طلبها لمنتجات وخدمات مماثلة بمعنى يجب ان تكون العلامة جديدة، ويكفي لرفضها ان تكون اوجه التشابه كفيلة بان يختلط الامر على المستهلك العادي متوسط الحرص في ظروف الشراء العادية.

ثالثا: المشروعية: يتعين الا تحتوي العلامة على عنصر او اشكال محضورة بمعنى لا يجوز تسهيلها او اتخاذها كعلامة تجارية تكون مخلة بالآداب العامة او تخالف النظام العام او الشعارات العامة للدول او الرموز الدينية البحتة.

8.11 أهمية صناعة الماركة التجارية

إن نجاح دولة ما في صناعة ماركة مسجلة بإسمها ، يعود عليها وعلى الشركات المتوطنة فيها بفوائد كبيرة، من أبرزها:

- تساعد ماركة الدولة المسجلة على استقرار اقتصادها بشكل عام ، وتساعد على استعادة أو تعزيز مصداقيتها وثقة المستثمرين بها ، وتحقق لها سمعة جيدة لدى المؤسسات الدولية.

- تساعد على زيادة صادراتها وتفتح لها أسواقاً عالمية أرحب ، وهذا يعزز مساعيها في حماية أسواقها الداخلية ، ويدفع إلى قيام شراكات دولية أقوى لهذه الدولة مع الدول الأخرى.

-تعزيز البناء الوطني الداخلي عند الأفراد مثل:(الثقة ، الفخر بالانتماء للدولة ، الطموح ، حب الوطن والتضحية).

- تساعد على دحض التهم والشبهات التي يمكن أن توجه لدولة أو لشعب ما، أو تمس بثقافته أو قدرته على مواكبة التقدم والتطور العالمي ، كما تنعكس على مجمل الحياة الإقتصادية في ذلك البلد ، وتؤدي إلى تحفيز أنشطة أخرى غير متصلة (كأن تنشط السياحة والمؤتمرات ، وتزداد الأهمية السياسية لبلد ما في إطار نجاحه الصناعي، وهذا ما حدث لماليزيا وبعض دول جنوب شرق آسيا).

- تعزيز فعالية برامج التسويق الإفرادية وجذب زبائن جدد ، وتجديد ارتباط الزبائن السابقين والحاليين ، والتقليل من الحاجة لحملات دعائية منفصلة لكل منتج يحمل نفس الماركة ، وأحياناً تكون الفائدة على مستوى الدولة بكاملها، كما تلعب ماركة الدولة دوراً مهماً عند الزبائن المترددين.

- تعزيز ثقة أو ولاء المستهلك تجاه خدمات أو سلع الماركة ، فعندما يرسخ في الأذهان الجودة مع الماركة ، فإن ذلك سيؤثر على قناعة المستهلك ، وتقلل من محاولته للبحث عن سلعة أو خدمة مشابهة

، وهو ما يؤسس " علامة معنوية ونفسية " تربط المستهلكين الحـاليين وتضـمن إنضـمام أعـداد جديـدة لمجموعة الزبائن الدائمين ، وهذا يؤمن طلب مستقر أو متزايد على السلع والخدمات الحاملة للماركة.

-تساعد في تحقيق أرباح عالية ، فالشركة التي تحمل ماركة مشهورة ولديها سمعة جيـدة في السـوق ، لا تتأثر بسهولة بالمنافسات السـعرية التـي يمكـن أن تشـنها شركـات منافسـة ، فالنـاس العـارفين بالماركـة سيقبلون على شرائهـا متجـاهلين السـلعة المنافسـة الأرخـص . وهـذا يـؤدي إلى تحقيـق أربـاح أعـلى في المستقبل.

- إمكانية توفير قاعدة للنمو عبر ما يسمى توسيع الماركة، لتشمل خدمات وسلع أكـثر أو تتـيح إمكانيـة الإنتشار على رقعة جغرافية أوسع، كتوسع بعض ماركات العطور لتشـمل ألبسـة وأدوات زينـة وأحذيـة وجـزادين وسـاعات ... ألـخ، ثـم الانتشـار خـارج دولهـا ، والأمثلـة كثـيرة وهـي أكـثر وأوسـع في مجـال الكهربائيات والالكترونيات.

- وفي مجال المنافسة ، تعتبر الماركة إحدى الأسلحة التجارية المهمة لأي شركة لديها سلع وخـدمات ذات جودة معينة وتتكافئ من حيث النوعية مـع شركـات أخـرى تسـعى لمنافسـتها في أسـواقها المحليـة ، أو أسواق الدول المجاورة لها، أو في الأسواق العالمية . وفي ظل الظروف السياسية الراهنـة المعاديـة للإسـلام يمكن أن تأخذ الدول المسلمة موقفاً موحداً، وتفعّل أنظمة المقاطعة تجاه منتجات الدول المعادية لهـا ، وهذا يمكن أن يؤدي إلى إبراز ماركات تجارية لشركات الدول العربية والإسلامية ، تسـاعدها في منافسـة الشركات الأجنبية التي تقتحم أسواقها المحلية، أو تمكنها من إقتحام الأسواق الخارجية.

- في مجال الدفاع عن السلع الوطنية ، تقوم الماركـات بـدور إيجـابي في تمييـز سـلع وخـدمات الشركـات الوطنية ، وتشكل أحد عوامل الدفاع داخل الأسواق الوطنيـة وفي أسـواقها التقليديـة الخارجيـة ، وهـذا يخلق صعوبات للمنافسين في الحصول على حصة جديدة في أسواق هذه الدول على حساب الشركة التي رسخت ماركتها فعلاً.

- تتمكن الماركة على المدى القصير من اخراج الشركة من قوقعة التفكير الذي يركز على الـربح السريـع ، ومحاولة كسب صفقات من هنا وهناك ضمن جهود تسويقية مبعثرة ، كما تخرج الشركات التي تـديرها أو تمتلكها عائلات إلى الأسواق المحلية والدولية بصورة مختلفة عـن التصـور المـألوف عنـد النـاس عنهـا، على" أنها شركة عائلة فلان ". فالشركة التي تتبنى ماركة مسـجلة مناسـبة مـع امتلاكهـا لشروط نجاحهـا ستتمكن من تحقيق أرباح أكبر، وقد أشارت بعض الدراسات التسويقية أن هذه الزيادة سـوف تتجـاوز في متوسطها نسبة 25%.

9.11 وسائل ترويج الماركة التجارية

من المعروف أن الاعلان هو وسيلة اتصال إقناعية ، ينشر أو يبث عبر وسائل الإعلام المختلفة ، ويتم اللجوء إليه لأسباب وغايات مختلفة ، ورغم تنوع الوسائل التي يمكن استخدامها في الترويج لسلعة ما وزيادة مبيعاتها ، فإن الإعلان هو من أهم الوسائل في مجال بناء العلامة التجارية . وقد نجحت بعض الدول الآسيوية في صناعة ماركة مسجلة لها من خلال الإعلان لمنتجاتها بشكل مدروس ومركز ، وجعل هذه المنتجات التي تغزو العالم . وأدركت الشركات الآسيوية تحديات العولمة الإقتصادية ، والمنافسات القاتلة التي يمكن أن تتعرض لها في وقت مبكر، وهذا ما دفعها إلى استخدام الاعلان بكثافة في الترويج لماركاتها التجارية ، وقد بذت حملاتها الاعلانية في كثير من الأحيان الدول الغربية . وتنفق هذه الشركات حالياً مبالغ ضخمة على الآلة الإعلامية في الترويج لمنتجاتها وتثبيت ماركتها التجارية في أذهان المستهلكين ، وتقدر شركة " زينيث ميديا Zeneth Media " لخدمات الإعلان الدولية. أن الشركات الماليزية أنفقت خلال عام 2002 ما يزيد على مليار دولار أمريكي في الدعاية لمنتجاتها على المستوى العالمى – عدا ما تنفقه على الدعاية المحلية ، وبذلك تكون قد زادت إنفاقها بنسبة تتراوح بين 4 و5% عن سنة 2001، ولكن ما أنفقته ماليزيا هو مبلغ متواضع بالمقارنة مع ما تنفقه اليابان وكوريا التي تغزو إعلاناتها العالم من أقصاه إلى أقصاه ، ويجد الإنسان إعلانات لشركات من هذه الدول في أصغر بقاع المعمورة ، وفي أمكنة لا يمكن توقعها مطلقاً، وبطرق ووسائل عجيبة.

تتخذ بعض الشركات أسلوباً خاصاً ومميزاً في الاعلان عن منتجاتها ، فمثلاً إعتادت شركة " ماركس أند سبنسر " Marks and Spenser على عدم إنفاق أي مبالغ تقريباً للإعلان لنفسها أو لمنتجاتها، وتكتفي بآرماتها الموضوعة على مجمعاتها ووسائل التغليف والأكياس البلاستيكية الخاصة بها ، ورغم تواضع الدعاية التي تقوم بها هذه الشركة إلا أنها حافظت على قوتها التسويقية على مر السنين ، وأثبتت هذه العلامة من خلال مجمعاتها ومحلات التجزئة الخاصة بها، والدعايات التي اعتادت القيام بها، أنها قادرة على الصمود في السوق والحفاظ على زبائنها وكسب زبائن جدد ، ومن هنا فقد تمكنت هذه الشركة ومن خلال مجمعات التجزئة الخاصة بها والفريدة من نوعها من الترويج لسلعها دون استخدام أي دعاية وفق الطرق المعتادة.

10.11 القوانين الدولية المنظمة للماركة التجارية

تعّرف منظمة التجارة العالمية حقوق الملكية الفردية على أنها: "الحقوق التي تعطى للبشر على منتجات إبداعاتهم الذهنية" . وغالباً ما تعطى للمبدع حقوق شاملة على استخدام منتجات إبداعه لمدة زمنية محددة. ويمكن تقسيم حقوق الملكية إلى قسمين رئيسيين: أولهما يعرف بحقوق الطبع والتأليف

والنشر للأعمال الأدبية والفنية. بينما الثاني ، وهو ما يعنينا فيتعلق بحقوق الملكية الصناعية ، ويتضمن هذا القسم حماية العلامات المميزة مثل الماركات التجارية ، والمؤثرات الجغرافية ، إلى حماية السلعة المنتجة في مكان محدد ، حينما يكون لهذا المكان أثر في نوعية السلعة المنتجة (كتمييز الأرز البسمتي عن بقية أنواع الأرز مثلاً) ، كما يتضمن حماية الملكية الصناعية بهدف رئيسي هو حفز الإبتكار ، وتصميم وإبداع التكنولوجيا . وفي هذا القسم تكون الحماية متوفرة للاختراعات المحمية ببراءة الإختراع والتصميم الصناعي والأسرار التكنولوجية والتجارية.

وهكذا فإن المواد القانونية التي تتضمنها " إتفاقية حماية حقوق الملكية الفكرية المتعلقة بالتجارة"، والتي يشار إليها إختصاراً" تريبس " (Trade Related Aspects Of Intellectual Property Rights TRIPS) تهدف إلى حماية حقوق الملكية وما يرتبط بها ، وحماية العلامات التجارية، والمؤثرات الجغرافية Intellectual Property ، والتصميمات الصناعية ، وبراءات الإختراع والتصميمات الأولية للأشغال الصناعية ، وحماية المعلومات المتعلقة بالأسرار التجارية.

كما تم إنشاء " منظمة مجموعة العمل لدول آسيان Asean Working Group" من أجل التعاون الثقافي والإجتماعي والتعاون في مجال تنظيم واستثمار الملكية الذاتية (الفكرية والتجارية) وحماية حقوق الأفراد والشركات ووضع القوانين الخاصة بدول آسيان .

نجحت المنظمة في أول إجتماعاتها بتأسيس نظام إقليمي للحماية الفكرية وحقوق الطبع للكتب والإختراعات وللعلامات التجارية . كما أوصت المنظمة بضرورة توسيع نظام الملكية إقليمياً وإنشاء نظام لحماية العلامات التجارية والصناعية وحقوق طبع واستنساخ الأعمال الفنية والثقافية.

11.11 عولمة الماركة التجارية

تعمل بعض الشركات على نقل سلعها إلى السوق العالمية، وتكوين ماركة عالمية معروفة على المستوى الدولي مثل كوكا كولا أو بيبسي كولا ، غير أن الوصول إلى هذا المستوى من العالمية يتطلب وجود ميزة تنافسية في المنتج، وقدرة تسويقية تتناسب مع هذا الطموح ، كما تتطلب العالمية ترتيبات خاصة يجب توفرها لدى هذه الشركات تتعلق بقدرتها الإنتاجية والتسويقية وتنظيمها الإداري والمالي وبقابلية المنتج عالمياً.

ومع ظهور الإنترنيت تأثرت كثير من الماركات التقليدية ، وأصبح التطوير قضية حياتية بالنسبة لها. وأدركت هذه الماركات حجم التحدي المفروض عليها نتيجة التقدم العلمي ومفرزاته ، ونظن أن بعض المنتجين توصل إلى قناعة أن الاستمرار على أسلوبه وطريقته القديمة لن يعطيه فرصة للاستمرار في

سوق المنافسة ، فعلى سبيل المثال تعتبر الموسوعة البريطانية Encyclopedia Britannica من أكثر الموسوعات المنشورة باللغة الإنكليزية شهرة ، وقد بدأ إصدارها عام 1768 ومنذ ذلك التاريخ لم تتعرض إلى منافسة ذات بال، وفي بداية العشرينيات من القرن العشرين انتقلت هذه الموسوعة إلى الولايات المتحدة ، وكانت تتقدم مبيعاتها باستمرار ، ووصلت ذروتها عام 1990. ولكن الخط البياني لمبيعاتها بدء يهبط بشكل حاد منذ التسعينات وبما يزيد عن 80% ، ويعود السبب في ذلك إلى ظهور تكنولوجيا جديدة منافسة هي أسطوانات CD Rom، فبعد أن كانت المجموعة الكاملة من تلك الموسوعة تكلف المشتري 1500 دولار ، أصبحت تكلفة الموسوعة الجديدة CD Rom ما يقارب 50 دولاراً فقط. هذا المثال يعطينا مثلاً حقيقياً عن دور التقدم التقني والعلمي في إنهاء علامة تجارية عمرها أكثر من 200 سنة ، وكانت تبدو منيعة وحصينة ومن غير الممكن تدميرها خلال خمس سنوات فقط ، من خلال منتج لا يضاهيها من الناحية الفنية والجمالية.

على أي حال لا يمكن القول أن كل العلامات التجارية سوف تعاني هذه المعاناة المأساوية ، ولكن هذا المثال يجب أن يدفع الجميع للتفكير بالمستقبل مهما يكن المستقبل مبهماً ، وكذلك يجب التعرف على التأثيرات المحتملة لأي تغييرات يمكن أن تطرأ على المنتج ، أوقد تكون ذات تأثير عليه.

12.11 إهتمامات آسيوية بالماركة التجارية

يطلق الناس تعميمات إيجابية أو سلبية على منطقة ما من العالم دون التمييز بين دولة وأخرى ، أو على إجمالي منتجات دولة ما دون التمييز بين منتج وآخر تنتجه هذه الدولة . تنشأ هذه التعميمات نتيجة جهل الناس وافتقارهم إلى تصورات محددة وواضحة عن المنطقة أو الدولة أو المؤسسة، والأمثلة كثيرة في هذا المجال وإيراد بعضها يوضح ما نرمي إليه ، كأن يقال: المنتجات اليابانية جيدة ومتينة ، وهذا التعميم يستفيد منه كل المنتجات اليابانية دون الدخول في التفاصيل ، أو أن يقال منتجات شرق آسيا رخيصة دون تدقيق في نوعية المنتجات أو أي الدول التي تنطبق عليها هذه الميزة . ونتيجة لمثل هذه التعميمات تتعرض بعض الدول إلى الإساءة أو الظلم ، وفي هذا المجال تتعرض الدول العربية والإسلامية إلى تقييم إجمالي يعطي عنها أفكاراً غير إيجابية في الدول الغربية ، كالإيحاء أنها دول راديكالية متطرفة دينياً ، وتكره الغرب ولديها أموال كثيرة تنفقها بإسلوب سئ ، أو أنها دول مستهلكة للتكنولوجيا وغير آمنة ولا يوجد فيها أنظمة ديمقراطية .. وسلسلة الاتهامات أو التعميمات طويلة، أو التعميم أن دول جنوب شرق آسيا دول فقيرة وذات كثافات سكانية كبيرة وتعتمد على الصناعات المقلدة، ومصدرة لليد العاملة الرخيصة ، ولكن هذا الإدعاء لا ينطبق على الجميع .

فقد استطاعت دول جنوب شرق آسيا عموماً أن تؤسس لنفسها ماركة مسجلة خلال فترة أربعة عقود من الزمن ، ولا يفرق التعميم بين سنغافورة وفيتنام ، أو بين ماليزيا وإندونيسيا ، فسنغافورة على سبيل المثال أو كما يطلق عليها " مدينة الأسد Lion City" حققت منذ استقلالها عام 1965 وحتى الآن ، أي خلال أقل من أربعة عقود نهوضاً اقتصادياً نادراً ، فقد ارتفع دخلها القومي بنسب عالية . وكذلك متوسط دخل الفرد فيها، وتمكنت من خلق بيئة استثمارية مميزة ، وحققت اختراقات في أنظمتها الصحية والتعليمية ، وأصبحت الآن من أكثر الأماكن أمناً للعيش أو للأعمال أو السياحة ، كما أنها من أهم مراكز خدمات المال والتجارة في منطقة جنوب شرق آسيا ، كما تعتبر أهم منصة تصدير في العالم ، ويعيش شعبها وئاماً اجتماعياً Metropolitan ودينياً جعلها تفوز بالكثير من الجوائز التجارية والسياحية العالمية.

وكذلك تعطي ماليزيا اهتماما كبيراً لصناعة ماركة دولة لها، فقد قامت منذ سنوات بحملة " ماليزيا ... آسيا الحقيقية " Malaysia Truly Asia وقدمت هذه الحملة بلغات عديدة منها العربية. اعتمدت فيها على صفة التنوع الثقافي والديني والعرقي لسكانها ، وكذلك على منتجاتها عالية التقنية ، وعلى تنميتها البشرية.

ولتعزيز صورة ماليزيا في العالم، قال رئيس الوزراء الماليزي السابق د. محاضير في معرض حديثه عن أهمية بناء ماركة دولة ، بأن على الماليزيين أن يعملوا للوصول إلى مرحلة عندما يذكر فيها إسم ماليزيا أمام أي إنسان ... عليه أن يقول نعم، إنها ذلك البلد الذي يقع في جنوب شرق آسيا ... وليس كما كان يقال إنها ذلك البلد الذي يقع بجانب سنغافورة " . ورغم شهرة ماليزيا ، فإن الكثير من سكان العالم لا يعرفون على وجه الدقة موقعها . وهذا هو حال العديد من الدول العربية والإسلامية والإفريقية التي لا تزال مجهولة عند الآخرين حتى من الناحية الجغرافية. ولذلك يقول الخبير السنغافوري د. باول تيهبورال ، يجب على الدول أن تركز في البداية على الإجابة على عدد من الأسئلة منها: من هم سكان هذه الدولة ؟ وأين تقع بلادهم ؟ وما الذي يجعلهم متميزين عن غيرهم؟

وقد دعت وزيرة التجارة الدولية والصناعة الماليزية رفيدة عزيز، إلى ضرورة الإنطلاق بحملات إقليمية لصناعة ماركة مسجلة لمنطقة آسيان ، لكن ذلك لم ينفذ بصورة كاملة حتى الآن.

ونشير إلى أن الصين هي أحدث الدول العملاقة التي انضمت لتيار صناعة ماركة الدولة ، وتخطط منذ الآن لاستغلال استضافتها لأولمبياد 2008 لتحدث العالم عن ثقافاتها وتراثها الهائل، ولتعزيز صورتها بأنها المكان الأفضل للإستثمار والسياحة، وإنتاج السلع المنافسة وتقديم الخدمات . وتحتاج الصين إلى الدعاية لتعريف الآخرين بها ، لأنها كانت دولة مغلقة تماماً في ظل الشيوعية ، وحتى

جعل كثير من سكانها يجهلون ما يدور في أرجائها، وبقيت دولة غامضة أو مجهولة لدى الكثيرين في الداخل والخارج ، ولازال اسمها يطرح الكثير من الأسئلة التي لا تجد جواباً، فيما لا يعرف البعض عن منتجاتها وصناعاتها سوى أنها دولة مصنعة للمنتجات الرخيصة المقلدة ، علماً أن هذا التعميم غير دقيق فالصين تحتضن اليوم صناعات عديدة ، وتنتج منتجات كثيرة ذات تقنيات عالية جداً، ويتوقع لها أن تحتل المركز الاقتصادي الثاني في العالم مع نهاية العقد الثاني من هذا القرن.

وإلى جانب الصين نجد مملكة تايلند التي تبنت حملة لبناء ماركة مسجلة للخروج من الأزمة المالية عام 1997 ، تحت عنوان" تايلند المدهشة Amazing Thailand" ومن خلالها تمكنت من استضافة زهاء 10 ملايين سائح عام 2001 والعدد يزداد باستمرار. وتمكنت من تغيير صورتها السلبية السابقة لدى كثير من السائحين في دول العالم ، وركزت على شعار " تايلند ... ديترويت الشرق Thailand Detriot Of The East ", لإبراز أهمية قطاع تجميع السيارات فيها لمنافسة ماليزيا وكوريا الجنوبية . أما هونغ كونغ فلا زالت تعرف بأنها المركز الدولي الأهم في شرق آسيا للتجارة والأعمال والنقل ، ولكنها ونتيجة منافسة دول ومدن آسيوية أخرى بدأت تصعد إلى الواجهة، (الصين)، مما اضطرها إلى إضافة أبعاد ترويجية أخرى لنفسها (كالسياحة).

أما الفلبين فكانت الأقل نجاحاً بين دول شرق آسيا في جهودها الترويجية، مع أنها بدأت بحملة " الفلبين كنز العجائب Wonders Treasure Of Philippines" ، وكلفت 7,3 مليون فلبيني يعمل في الخارج أن يشجع كل منهم صديقاً أجنبياً واحداً على الأقل لزيارة بلده الفلبين . ولكن وضعها الإقتصادي والأمني المتدهور، وحروب الجنوب والفقر وجرائم الإختطاف الممتدة من العاصمة مانيلا إلى الجنوب حالت دون نجاح حملتها الترويجية لإنشاء ماركة مسجلة، وهذا يؤكد حقيقة أنه إذا كان واقع الدولة الأمني أو السياسي سيئاً ، فإن الدعاية لن تجدي نفعاً لأن الأمر ليس مجرد " تحسين صورة " ولكنه " إظهار للصورة الحقيقية " ويستنتج من ذلك أن التطور الإقتصادي وجمال الطبيعة وغير ذلك لا يخلق ماركة.

تجربة ماليزيا في تأسيس ماركة تجارية

برزت أهمية الماركة التجارية في ماليزيا في السنوات الأخيرة ، بعد أن تمكنت من إنشاء أو تطوير صناعات ذات جودة عالية وأسعار منافسة ولا سيما في مجال صناعة الإلكترونيات ، والكهربائيات ، وفي صناعة المفروشات ، وفي صناعات الزيوت والدهون وبشكل يضاهي مثيلاتها من الصناعات ذات العلامات التجارية العالمية. وقد أشار د. محاضير وفي مناسبات عديدة إلى ضرورة أن تصنع ماليزيا ماركات تجارية خاصة بها ، تحمل بصمات أبنائها ، وتتمتع بالجودة وقادرة على المنافسة

العالمية. وتحدث عن ذلك بإسهاب قبيل تخليه عن رئاسة الحكومة أثناء عرضه لموازنة عام 2004 في البرلمان.

أبرز الماركات الآسيوية (ماركات آسيوية ناجحة)

نجحت بعض الدول الآسيوية في صناعة ماركة مسجلة لها، من خلال منتجاتها المميزة والمعروفة والتي تغزو العالم حالياً، ونعرض لنماذج من هذه الماركات التي تشتهر بها بعض هذه الدول:

- بروتون Proton وهي شركة إنتاج السيارات الوطنية الماليزية المحدودة: وهي أول وأكبر مصانع السيارات في ماليزيا ، تأسست في عام 1985 بدعم من د. محاضير وبحماية حكومية . تستأثر اليوم بثلثي سوق السيارات في ماليزيا وتبيع أكثر من 300 ألف سيارة في العام ، وتصدر 5% فقط من إنتاجها. وقد اشترت شركة بروتون 80% من أسهم شركة لوتس Louts لسيارات السبورت البريطانية الفارهة عام 1997، وتطمح بروتون أن تصبح بين أشهر شركات السيارات في العالم خلال 5 سنوات، وخصوصاً بالاعتماد على تقنيات وخبرات لوتس الهندسية والتصميمية.

- سوني اليابانية Sony Japan: وهي شركة متخصصة بإنتاج الأجهزة الكهربائية ، بلغت مبيعاتها عام 2001 حوالي 58.5 مليار دولار.

- هيلو كيتي اليابانية Helo Kitten - Japan: أي القطة الكرتونية البيضاء ذات العيون السوداء، وهي ليست مجرد لعبة فقد أصبحت ماركة تجارية مسجلة للكثير من المنتجات ، وصار لها مقاهي وكافتيريات لتناول الشاي والقهوة في اليابان ، وتثبّت ماركتها على العديد من المنتجات المكتبية والهدايا التي تجلب للشركة المالكة مايزيد على 77 مليار دولار سنوياً.

- سان ميغول الفلبينية San Megol - Philippines: بلغت مبيعاتها السنوية 2 مليار دولار ، وهي كبرى شركات الأطعمة، ولها 90 مصنعاً ومركزاً إنتاجياً منتشراً في استراليا والصين ودول شرق آسيا.

- كرييتف تكنولوجيا (التقنية الإبداعية) السنغافورية Creative Technology - Singapre: وهي أكبر شركات العالم المصنعة للساوند كارت Sound Card ، وتقوم بوظيفة تزويد الكمبيوتر بالبعد الصوتي من الوسائط المتعددة، وبسبب تحديات السوق التكنولوجية قام " سيم ونغ فو " مؤسس الشركة على إعادة تشكيلها لتكون مزوداً رئيسياً لمعدات وبرمجيات الموسيقى الرقمية ، وبلغت مبيعاتها خلال عام 2001 حوالي 1.22 مليار دولار.

- ميتسوبيشي اليابانية Mitsubishi - Japan: إسم مشهور جداً لأحد أكثر شركات العالم تنوعاً في الإنتاج الممتد من الأطعمة المعلبة إلى أجهزة الإستهلاك المنزلي والمكتبي إلى السيارات والمكائن الضخمة ، وبلغت أرباحها في عام 2001 حوالي 42.744 مليار دولار. ويوجد في اليابان مئات لا بل آلاف الماركات الشهيرة في مجالات الكهرباء والإلكترون والسيارات والدراجات وغير ذلك.

- ويبرا الهندية Webra - India: عملاق البرمجيات الحاسوبية في شبه القارة الهندية التي يمتلكها عظيم بريمجي " أغنى رجل في الهند " وبلغت مبيعاتها خلال عام 2001 حوالي 639.67 مليون دولار.

- لي كوم كي - هونغ كونغ Lee Com. Kee- Hong Kong: إشتهرت ببناء المجمعات السكنية، ولديها أنشطة عقارية في أكثر من 60 دولة وفي 5 قارات بقيمة 100 مليار دولار.

- ناشيونال/ باناسونيك اليابانية National-Panasonic - Japan: هي الماركة المسجلة لشركة ماتسوشيتا المحدودة للكهربائيات ، وهي من أكثر الشركات إنتشاراً في العالم تقريباً ، ومصانعها من أكبر مصانع الكهربائيات المنزلية والمكتبية والصناعية، وعندما واجهت الشركة تحدي التقليد تحولت إلى " باناسونيك ".

- اسير Acer التايوانية Acer - Taiwan: وهي متخصصة في صناعة الحاسوب ، وتمتلك ثالث أكبر مصنع لإنتاج الحاسوب في العالم . وجرى تقييم حاسباتها عام 2001 واعتبر الحاسب المفضل في 13 بلداً في ذلك العام ، وللشركة مراكز للبيع في 25 دولة.

- لاورا أشلي Lora Ashly: وهي ماركة بريطانية مشهورة للأزياء، اشترت 43% من أسهمها شركة الصناعات الماليزية المتحدة قبل ثلاث سنوات، بقيمة 44 مليون جنيه استرليني ، وطرحت عملية الشراء في ذلك الحين أسئلة عديدة بشأن جدوى هذا الإستثمار ، على الرغم من شهرة هذه الماركة في العالم الغربي ، وذلك بسبب إفلاس الشركة وافتقارها إلى تركيز تجاري واضح ، ومعاناتها من إختلاف خطط مديرين تنفيذيين في نظراتهم وأهدافهم ، إضافة إلى صورتها في الأسواق على أنها شركة أزياء كلاسيكية لا تراعي الموضة الحديثة . لكن الشركة الماليزية (M.U.A) نظرت إلى امكانيات استغلال الماركة في أسواق أوروبية وآسيوية وأمريكية واسترالية ، وبدأت في تنفيذ خطة إصلاح إداري خمسية وغيرت هيكلتها الإدارية، ثم بدأت بتنويع منتجات الشركة بما يناسب الفئات العمرية المستهدفة . ودخلت في مجال تصميم وتأثيث المكاتب والمنازل والشركات والفنادق ، وكذلك في صناعة النظارات والسجاد، كما حدثت التصاميم الداخلية لكافة مكاتب ومحلات

الشركة ، وبدأت بمنح امتيازات ماركتها لـ 200 محل ومعرض عالمي ، وقد بدأت هذه الجهود تعطي نتائج إيجابية فوصلت أرباحها إلى حوالي نصف مليون دولار خلال فترة 18 شهراً.

-شاي بوه ماليزيا Tea Boh - Malaysia: تنتج هذه الشركة حوالي 70% من شاي ماليزيا، وبعد 73 عاماً من بدء إنتاجها أصبحت اليوم تنافس أشهر ماركات الشاي العالمية مثل لبتون ، خصوصاً بعد أن حصلت معها على جائزة الشاي الأفضل ، ولكن معظم إنتاجها يتجه إلى السوق الداخلية ، ولذلك فإن أرباحها من مبيعاتها في الخارج لا تشكل إلا 10% من مجموع أرباحها، مما جعلها مطالبة بالبدء بحملة ترويج لصناعة ماركتها في الخارج بعد نجاحها في منافسة الشاي المستورد داخلياً.

نستنتج مما سبق أن إيجاد علامة تجارية أو ماركة يعتبر عملاً ذو أهمية اقتصادية كبيرة للشركات والدول معاً ، كونه يعكس مدى تطور الدولة صناعياً وتجارياً وأحياناً ثقافياً وسياسياً وبالتالي يعكس مدى قدرة الماركة على المنافسة واختراق الأسواق العالمية.

ونتيجة للتطور التقني في وسائل الإتصال والبرمجيات والإعلانات من جهة، وتنوع بدائل السلعة الواحدة من جهة أخرى ، وانتشار عامل التقليد والمنافسة الحادة بين السلع من جهة ثالثة ، فقد إنخفضت الأهلية النسبية للعلامة التجارية في ذهن المستهلكين وخصوصاً ذوي الدخول المحدودة . ففي ماليزيا مثلاُ ، استطاعت العديد من السلع الماليزية أن تنافس سلعاً ذات ماركات عالمية كسوني وناشيونال وغيرها ، وذلك لرخصها بالمقارنة مع مثيلها من السلع اليابانية من جهة ولجودة نوعيتها من جهة أخرى. فالمستهلك غالباً ما يبحث عن سلعة رخيصة وقادرة على تلبية رغباته حتى وإن كانت لفترة قصيرة ، بدلاً من دفع مبالغ أكبر للحصول على نفس السلعة ولكن بماركة عالمية.

نشير إلى نقطة مهمة أخرى ، وهي أن التقدم التكنولوجي ساعد على تطوير تقنيات السلع بسرعة مذهلة، فمثلاً: في مجال الهواتف اليدوية النقالة تظهر كل سنة عشرات الأنواع والموديلات الحديثة ، وكذلك في مجال التصوير والكاميرات والحواسيب و الحاسبات تظهر موديلات جديدة بمواصفات أكثر كفاءة وتقنية تكاد تكون كل يوم.. ولهذا فإن التطور التكنولوجي السريع في إنتاج السلع يدفع المستهلك إلى التبديل المتكرر والمستمر لسلعته، لمواكبة التكنولوجيا الأحدث والحصول على خدمات أفضل. ولهذا يفضل البعض شراء سلع ذات ماركات أقل شهرة ويمكنها أن تلبي رغباتهم مقابل أسعار منخفضة ، مقارنة مع السلع ذات الماركات العالمية المشهورة والأسعار المرتفعة، لأنه بدأ يدرك أن السلعة التي سيقتنيها سوف يظهر لها بديل أحدث خلال فترة قصيرة ، سواء كانت عالية الجودة ومرتفعة الثمن أم غير ذلك .

ونشير مرة أخرى إلى بعض ما قاله د. محاضير في تقديمه لموازنة 2004 لأهميته البالغة في حض المستثمرين الماليزيين في القطاع الخاص والعام ، وبشكل رئيسي المستثمرين في المجال الصناعي ، إلى ضرورة أخذ دور ريادي في اقتصاد بلدهم وصنع ماركة تجارية وطنية ماليزية.

" طوال السنوات العشر الماضية التي سبقت الأزمة المالية عام 1997 ، نجح القطاع الخاص في قيادة النمو الإقتصادي ، من خلال توسيع استثماراته بنسبة تزيد عن 21% سنوياً ، إلا أن الاستثمار الأجنبي المباشر (FDI) وخصوصاً في القطاع الصناعي"، كان العامل الرئيسي في هذا التوسع والنمو.

وكشف د. محاضير في كلمته عن نسبة غير معروفة للكثيرين " بأن أكثر من 90% من الصادرات الماليزية هي سلع منتجة من قبل شركات أجنبية تعمل في ماليزيا ، وتمول معظم استثماراتها من مواردنا المحلية" ، وأضاف: "إن رأس المال الأجنبي المتدفق إلى ماليزيا هو أقل بكثير من رأس المال الأجنبي الخارج منها، بالإضافة إلى أن هذه الشركات لم ولن تنتج علامات أو ماركات تجارية ماليزية Malaysian Brands ، وليس لديها إرتباطات أمامية وخلفية بالصناعات المحلية وإن وجدت فهي ضعيفة جداً ، لأنها ترتبط ببلدها الأم ، كما أنها تستخدم تكنولوجيا تُطوّر في الخارج. وليس داخل ماليزيا . كما أنها تخلق فرص عمل جديدة للأجانب فقط وليس للماليزيين ، لأن العمالة الماليزية في حالة تشغيل كامل Full Employment " .

ثم أكد على ضرورة إنهاء هذه الحالة، وقال:" يجب تغيير وإلغاء هذه المعادلة ، وإدخال تحويل جذري في بنية الإقتصاد الماليزي القائم ، على إعطاء الدور الأساسي للإستثمار الأجنبي واعتباره قائداً للنمو، وإعطاء القيادة إلى الإستثمار المحلي كمصدر ومحرك رئيسي للنمو ، وضرورة التحرك بسرعة وبشكل مباشر بحيث نصبح مجتمعاً مستثمراً ومنتجاً ومصدراً "

وأضاف د. محاضير :" يجب أن يكون قطاعنا الخاص المحلي قادراً على تطوير وإنتاج سلع ذات علامات تجارية ماليزية ، وبمواصفات جيدة وذات كفاءة عالية، وقادرة على النفوذ إلى الأسواق العالمية. كما يجب أن نصدر سلعاً خاصة بنا ومنتجة بالقدرات الماليزية فقط ، وأن نكون قادرين أن نصبح تجاراً عالميين ، من خلال تسويق منتجاتنا إلى الأسواق العالمية مباشرة ، وهذا سوف يوفر لنا موارد إضافية كبيرة ، ويزيد من ثروتنا القومية التي سوف يستفيد منها كافة أبناء المجتمع ".

ولتحقيق هذه الأهداف فقد لحظت الميزانية كثير من المخصصات التشجيعية التي تخدم تلك الأهداف :

أ-خصصت مبلغ 100 مليون رنغيت كمنحة لشركة التجارة الماليزية Ma-trade ، لاتخاذ إجراءات مباشرة لتسريع وتحفيز الصادرات الماليزية ، وإيجاد منافذ جديدة للتسويق وخصوصاً في الشرق الأوسط وافريقيا.

ب-تشجيع القطاع الخاص على تأسيس مكاتب تجارية في مختلف أرجاء العالم لتسويق الصادرات الماليزية.

ج-لحظت الموازنة زيادة في المنح التي تقدمها الحكومة لتطوير إنتاج وتصدير الصناعات الصغيرة والمتوسطة لتصل إلى مبلغ 500 ألف رنغيت ، بعد أن كانت 100 ألف رنغيت في السنة السابقة.

د-أعطت الموازنة دوراً أكبر للقطاع الخاص ، فقد قدمت الحكومة تسهيلات جديدة حسب الآتي:

1-تقديم تسهيلات تساعد على خلق شركات محلية ماليزية جديدة ، تستثمر في إنتاج الآلات والمعدات المتوسطة والثقيلة ، أهمها:

i إعفاءات من ضرائب الدخل بنسبة 70% ولمدة خمس سنوات.

ii سماحات بنسبة 60% من ضرائب الإستثمار.

2- زيادة المحفزات للصناعات التي تستخدم مواد أولية محلية ، وبشكل خاص في مجال زيت النخيل Palm Oil وحسب الآتي:

i-زيادة الاعفاء الضريبي على الدخل من 70% ولمدة خمس سنوات، إلى 100% ولمدة عشرة سنوات.

ii زيادة السماحات الضريبية على الاستثمار من 60% إلى 100% ولمدة خمس سنوات.

3-زيادة المحفزات والاعفاءات الضريبية للشركات العاملة في ولايتي صباح وسراواك والولايات الأقل تطوراً حسب الآتي:

i -زيادة نسبة الإعفاء الضريبي على الدخل من 85% إلى 100%.

ii -زيادة السماحات الضريبية على الإستثمار من 80% إلى 100% ولمدة 10 سنوات.

4-إعفاء ضريبي كامل على الدخل المتأتي من الإستثمارات الماليزية في الخارج والمعاد استثماره في ماليزيا.

5-تشجيع القطاع الخاص على تحمل المخاطر الاستثمارية ، وقد رصدت الحكومة مخصصات جديدة لتحمل المخاطر، عن طريق الصندوق الماليزي لإدارة مخاطر رأس المال Malaysian Venture Capital Management (MAVCAP) ، بمبلغ 300 مليون رنغيت ليصبح 800 مليون رنغيت سنوياً ، بالإضافة إلى ذلك ، فقد قامت الحكومة بإنشاء الصندوق الماليزي لإدارة مخاطر الدين Malaysian Debit Venture (MDV) ، وإنشاء صندوق لدعم تأسيس وتطوير شركات التكنولوجيا الماليزية التعاونية Malaysian Technology Development Corporation (MTDC) برأسمال 1 مليار رنغيت ، لتمويل الاستثمارات في المجالات والنشاطات الاستراتيجية والحضرية.

13.11 معوقات ماليزيا في بناء ماركة تجارية

وأخيراً لابد من الإشارة أن ماليزيا تعاني بعض المعوقات التي تعترضها في بناء ماركة ، فبعد أن نعمت لفترة طويلة بالاستقرار الذي كانت تباهي به ، وبالتآلف العرقي بين شعوبها ، حيث لم تشهد أي أحداث تعكر صفو هذا الإستقرار منذ عام 1969 . ظهرت إلى الواجهة بعد أحداث 11 أيلول 2001 مسألة الحرب على الإرهاب ، وخطر التدخل الأمريكي المباشر في سياسة دول جنوب شرق آسيا...

وبالرغم من العلاقات الإقتصادية الوطيدة التي تربط ماليزيا بالولايات المتحدة إلا أنها تحاول أن تأخذ مواقف مستقلة قريبة من التوجهات العامة العربية والإسلامية ، وقد خالفت مؤخراً أمريكا في حربها على أفغانستان والعراق وفي موقفها من القضية الفلسطينية ، كما أنها لم تساير التوجهات السياسية الأمريكية في منطقة جنوب شرق آسيا. كل ذلك عكسته الولايات المتحدة على شكل ضغوط اقتصادية على ماليزيا، فقد تراجع حجم التبادل التجاري بين البلدين ، كما تراجع بشكل كبير حجم الاستثمارات الأمريكية في ماليزيا ، ولحق بها الكثير من الإستثمارات الغربية ، وقد فسر المسؤولون الماليزيون ذلك من قبيل الضغوط التي تقودها الولايات المتحدة لثني ماليزيا عن مواقفها السياسية.

وعلى المستوى السياسي الداخلي ، تعاني ماليزيا من صراعات حزبية مستترة داخل الجبهة الوطنية الملايوية الحاكمة UMNO ، ولديها معاناة أكبر مع الأحزاب الإسلامية المعارضة والتي حققت نجاحاً عددياً في الإنتخابات التشريعية عام 1999.

أما على الصعيد غير السياسي فإن هناك معضلات بنيوية قديمة ، طالما تحدث عنها د. محاضير ، منها ما يتعلق بمستوى الأداء الوظيفي والإداري لدى شعب الملايو، والتي يراها " كمعضلات بنيوية " وقد نصح د. محاضير بضرورة أن تكون ماليزيا قادرة على مواجهة هذه التحديات ، وأن تكيف اقتصادها ومجتمعها وسياستها ، وقد أشار إلى هذا الجانب في كلمته المنوه عنها بضرورة " أن يجد

الإقتصاد الماليزي مخارج ومنافذ جديدة لتسويق منتجاته، ولابد له قبل ذلك أن ينتج سلعاً ذات علامات تجارية ماليزيـة بحتـة ، وذات مواصفـات عالميـة قادرة على المنافسة في الأسواق الخارجية "، وأضاف :" ولابد أن نكون صبورين في تحقيق أهدافنا ، وأن نستخدم الحكمة في إرضـاء كافـة الأطـراف لتحقيـق مصالحنا القومية ومصالح الأمة الإسلامية ".

ولعل هذه الإضافة الأخيرة ، تعطي فكرة كاملة عن كنه التفكير لدى الإدارة الماليزيـة ، الـذي يركـز قبـل كل شئ على مصالحه القومية بشكل عام، وعلى مصالحه الإقتصادية بشكل خـاص ، فمنـذ فـترة طويلـة تعلن ماليزيا بكل وضوح أنها توظف السياسة في مصلحة الإقتصاد ، وكثيراً مـا كـان يتخـوف د. محاضـير بشكل أقرب إلى المبالغة ، ويرد بقسوة شديدة على أي إنتقادات أو ملاحظات مهما كان نوعها وأي كـان مصدرها (إنتشار أمراض ، تناقضات سياسـية داخليـة ، خلافـات حزبيـة ، وجـود مجموعـات إرهابيـة ، فقدان الشفافية ...) وكان يرد شخصياً على إنتقادات يطلقها ساسة خشـية أن تـؤثر عـلى أداء الاقتصـاد الماليزي أو على معدل الاستثمار.

الفصل الثاني عشر الشـراكة الذكيـة

Smart Partnership

1.12 مقدمة

تسعى العديد من الـدول أثنـاء إبرامهـا لبرتوكـولات الشراكـة مـع بلـدان أخـرى أواتحـادات أو تكـتلات اقتصادية إلى تطوير علاقاتها وتحقيق تكامل ومعدل مقبول مـن التنميـة في جميـع الميـادين، وإذا كـان الجانب الاقتصادي هو المحور الأساسي في اتفاقيات الشراكـة، فإننـا سـنحاول التطـرق إلى مفـاهيم عامـة كافة انواع الشراكة الذكية.

طبقت فكرة " **الشراكة الذكية** " في عقد التسعينات ، عندما قرر زعماء دول الكومنولـث إيجـاد علاقـات تعاون إقتصادي وتقني وتجاري بينهم بصيغ جديدة ، تتضمن مشـاركة عـدة أطـراف في المعلومـات وفي إتخاذ وتنفيذ قرار ما، في عالم بدأت تتلاشى فيه الفواصل والحدود نتيجة لعولمة الأعمال والتجارة ، وذلك لأن آلية المنافسة وحدها أثبتت أنها لا تكفي لتحقيق أهداف إقتصاد السوق بالوصول إلى عالم خالٍ من الأزمات، ويسوده الأمن والرخاء.

يتحدد هدف الشراكة في وضع السياسات التي مـن شـانها ان تحسـن الكفـاءة في الاسـتخدام اللامركـزي للمعلومات من خلال توفير الحوافز للافراد والمؤسسات.

الفكرة الرئيسية التي تبنى عليها هي : انه هناك تشتت في المعلومـات وهـي جـزء حيـوي مـن المشـكلة الاقتصادية التي تواجه المجتمع ، فعلى سبيل المثال المعلومات حـول الانتاجيـة الكليـة واوضـاع الطلـب تكون معلومات ذات اهمية بالغة لقرارات استهلاك الافراد ، وقرارات الانتاج والتسعير ، ومع ذلـك فـان هذه المعلومات تكون مشتتة على نحو واسع ومجمعة على نحو غير تام مـن خـلال الاسـواق ، ووسـائط الاعلام او قنوات اخرى ؛ وعليه فان المشاركة بين المجموعات الاقتصادية المختلفة تؤدي الى رفع الكفـاءة الاقتصادية ، مما يؤدي بدوره الى تسريع وتحفيز النمو الاقتصادي ؛ وكذلك الحـال تنطبـق هـذه الفكـرة على المستوى الاقليمي والعالمي.

12 1.مفهوم الشراكة

تعتبر الشراكة من أهم المواضيع التي عرفتها التطورات الاقتصادية في العالم مؤخرا كنهج نظري وسياسة اقتصادية وليدة أوضاع الاقتصاديات الصناعية المتطورة في فترة ما بين السـبعينات والثمانينـات ،وهـي الحل الرابط بين القطاع العام والقطاع الخاص.

بينما تعرف الشراكة الأجنبية هي عقـد أو اتفـاق بـين مشروعـين أو أكـثر قـائم عـلى التعـاون فـيما بـين

الشركاء، و يتعلق بنشاط إنتاجي أو خدمي أو تجاري، و على أساس ثابت و دائم و ملكية مشتركة، و هذا التعاون لا يقتصر فقط على مساهمة كل منهم في رأس المال و إنما أيضا المساهمة الفنية الخاصة بعملية الإنتاج و استخدام الاختراع و العلاقات التجارية و المعرفة التكنولوجية؛ والمساهمة كذلك في كافة العمليات و مراحل الإنتاج و التسويق، و بالطبع سوف يتقاسم الطرفان المنافع و الأرباح التي سوف تتحقق من هذا التعاون طبقا لمدى مساهمة كل منهما المالية و الفنية يمكن القول إذا أن الشراكة هي شكل من أشكال التعاون و التقارب بين المؤسسات الإقتصادية بإختلاف جنسياتها قصد القيام بمشروع معين حيث يحفظ لكلا الطرفين مصلحتهما في ذلك. .

اتفاقية يلتزم بمقتضاها شخصان طبيعيان أو معنويان أو أكثر على المساهمة في مشروع مشترك بتقديم حصة من عمل أو مال بهدف اقتسام الربح الذي ينتج عنها أو بلوغ هدف اقتصادي ذو منفعة مشتركة كاحتكار السوق أو رفع مستوى المبيعات ومن خلال التعريف نستطيع استخلاص عناصر الشراكة كما يلي:

• الشراكة عبارة عن عقد يلتزم باشتراك شريكين أو أكثر سواء كان الشريك طبيعي أو معنوي.

• تتطلب الشراكة مساهمة بحصة من مال أو عمل حسب ما يتفق عليه الشريكين.

• المساهمة في نتائج المشروع من أرباح أو خسائر حسب ما يتفق عليه الطرفين. وينتج عن الشراكة شخص معنوي يعيش حياة قانونية باكتسابه الاسم والموطن وتعتبر الشراكة عقدا فهو الذي ينشئها ويبعثها إلى الحياة القانونية ويحدد شروطها وإدارتها والأجهزة التسييرية لهذه الهيئة الجديدة ويمكن أن تكون المواضيع أو المشاريع المتفق عليها مالية، تقنية أو تجارية وحتى مشاريع علمية (البحث والتطور) ذات مدة طويلة أو متوسطة الأجل. وللشركاء الحق في المشاركة في أجهزة التسيير واتخاذ القرارات حول تقسيم الأرباح وتحديد رأس المال.

2.12 معاني اخرى للشراكة:

1- نمط أو نموذج من العلاقات الخاصة والمميزة والقائمة بين المؤسسات والمبني على التعاون الذي يتعدى العلاقات التجارية والهادف إلى تحقيق غايات تلبي متطلبات المتعاملين 2

2- علاقة مشتركة قائمة على تحقيق المصالح المشتركة من جهة وتحديد مدى قدرات ومساهمات كل طرف من جهة أخرى للوصول إلى غايات منشودة ومتوقعة .

3- إمكانية طلب واستشارة طرف ثاني (مؤسسة، تجمع، أشخاص) من أجل تحقيق وتجسيد غايات معينة خلال فترة زمنية

4- ذلك الكيان الذهني القائم بين الشركات والمبني على علاقات مميزة عمادها البحث المشترك في المدى المتوسط أو الطويل الموجه إلى خلق وتوسيع المتطلبات الضرورية.

3 .12 نبذة تاريخية:

يعود أصل فكرة الشراكة الى كينز 1936 عندما اشار الى الاسواق المالية قد تبالغ في استجابتها للمعلومات العامة مسببة تذبذبات غير كفوءة في كل من أسعار الموجودات والاستثمار الحقيقي. كما اشار فردريك اي . هايك 1945 ان المشكلة الاقتصادية في النظام العقلاني هي مشكلة توفر المعلومات للمجتمع ، ويؤكد ايضا ان مثل هذه المعلومات لايمكن تجميعها ضمن مؤسسة واحدة ممثلة بالحكومة مثلا ، بل بدلا عن ذلك يجب ان يعتمد المجتمع على اليات لامركزية لاستخدام مثل هذه المعلومات ، وبالتالي يمكن ضمان استخدام المعلوات بكفاءة .

واعيد احياء فكرة " **الشراكة الذكية** " في عقد التسعينات ، عندما قرر زعماء وقادة دول الكومنولث تأسيس مؤسسة غير ربحية ، أطلق عليها " **شراكة الكومنولث لإدارة التكنولوجيا** " Commonwealth Partnership For Technology Management وجعلوا مقرها في لندن.

عملت هذه المؤسسة على خلق علاقات تعاون بين دول الكومنولث ، في مجال الأعمال وتكنولوجيا المعلومات ، إضافة إلى خلق علاقات ونشاطات تجارية بين الشركات الخاصة من جهة والحكومات من جهة أخرى ، وقد نجحت المؤسسة في إحداث مراكز إقليمية في عدد من الدول على شكل منتديات للحوار تناقش إمكانية تحقيق مفهوم الشراكة الذكية ، وقد ساهمت هذه المراكز في تحسين العلاقات بين الدول الأعضاء ، وفي خلق تنسيق بينها في تطبيق القرارات التي يتخذها المنتدى .

تعتبر ماليزيا من أكثر الدول إندفاعاً لإدخال فكرة الشراكة الذكية في التطبيق العملي، وقد إنضمت إليها كل من: بوتسوانا وناميبيا وزمبابوي وموزمبيق ، وأصبحت منتديات حوار الشراكة الذكية مكاناً يجمع زعماء ورجال أعمال وباحثين ومفكرين من هذه الدول لمناقشة قضايا ذات إهتمام مشترك في جو غير رسمي تتوفر فيه كل مقومات الحوار الديمقراطي والنقاش الهادف.

ورغم كثرة الجهات التي تنظم مؤتمرات عالمية لتعزيز التفاهم والحوار والتعاون الإقتصادي الدولي والإقليمي ، إلا أن منتدى شراكة الكومنولث يتميز عن غيره للإعتبارات التالية:

يجمع المنتدى رؤساء دول ووزارات ووزراء وبعض كبار الموظفين، ونقابيين ومدراء شركات ورجال أعمال ومثقفين ومفكرين من دول عديدة، ويشترك هؤلاء جميعاً بمناقشات وحوارات هادفة ووضع حلول للقضايا المطروحة للنقاش.

تساعد ديناميكية الحوار في خلق جو من الصداقة والود بين الدول والشركات والأفراد ، وتعمل على إلغاء الفواصل والحواجز بين الدول ، وكذلك بين المشاركين.

ساعد المنتدى على خلق شبكة من العلاقات ، ساهمت في تأسيس شراكات وأعمال بين عدد كبير من الدول.

ساهمت علاقات الصداقة وشبكة العلاقات التي خلقها المنتدى منذ تأسيسه في إستمراره وتطوره.

يضم " منتدى شراكة الكومنولث Commonwealth Partnership Dialogue " عدداً كبيراً من دول تجمع " الكومنولث " مثل ماليزيا ، جنوب إفريقيا ، بوتسوانا ، ناميبيا ، زمبابوي ، موزمبيق .

4 .12 دوافع الشراكة

لم تنشأ الشراكة من عدم بل هي نتيجة أوضاع ومشاكل تعاني منها المؤسسات في عالم تسوده تكتلات اقتصادية وتجارية كبيرة، ويمكننا أن نميز بين دوافع داخلية تتمثل في مشاكل داخلية متعلقة بالمشاريع، مشاكل السياسات الاقتصادية وأخرى خارجية تدفع السلطات إلى جلب المؤسسات للشراكة وهي: - المشاكل الداخلية المتعلقة بالمشاريع: اختلال التوازن في الهيكل المالي للمؤسسات. الافراط في التكاليف المتعلقة بتمويل مختلف المشاريع. نقص في الكفاءات والإطارات. التكنولوجيا الحديثة أصبحت تهدد مستقبل المؤسسات القديمة. إذن كل هذه المشاكل أدت إلى ضرورة الشراكة.

- مشاكل السياسات الاقتصادية:

- تباطؤ النمو الاقتصادي
- عجز ميزان المدفوعات
- تدني مستوى القدرة التنافسية داخل الأسواق العالمية.

- الدوافع الخارجية:

كان تطبيق الأنظمة الاقتصادية الاشتراكية في بعض الدول العربية قد أدى إلى تعاظم وتنامي القطاع الاقتصادي العام، فأصبحت الدولة هي المالك والمحرك الاقتصادي الأول للفعاليات الاقتصادية الرئيسية للبلد، ومع انهيار النظام الشيوعي والاتحاد السوفياتي كقوى عظمى وما صاحب ذلك من

تغيرات جديدة واضطرابات أزمة الخليج وبروز النظام الاقتصادي الرأسمالي، وجدت هذه الدول نفسها في مناخ مختلف وظروف متغيرة وإيديولوجية سياسية جديدة فرضها الواقع وجسدتها الأيام، وفي ضل مثل هذه التغيرات الجذرية يكون الاقتصاد هو المجال الأكثر استجابة أو إلحاحا لتجسيد الشراكة للتخلص من النظام القديم

الشراكة الإستراتيجية :

تعتبر الشراكة الإستراتيجية الطريقة المتبعة من طرف المؤسسات في التعاون مع بعضها البعض للقيام بمشروع معين ذو اختصاص وهذا بتوفير وتكثيف الجهود والكفاءات علاوة على الوسائل والإمكانيات الضرورية المساعدةعلى البدء في تنفيذ المشروع أو النشاط مع تحمل جميع الأعباء والمخاطر التي تنجم عن هذه الشراكة بصفة متعادلة بين الشركاء.

5-11 أسس إستراتيجية الشراكة:

إن فكرة التعاون ليست وليدة اليوم او ظاهرة غريبة على المجتمع الاقتصادي الدولي بل هي متأصلة نظرا لاعتمادها على مبدأ المصالح المشتركة والمتبادلة بين الدول إلا ان مبدأ الشراكة بين المؤسسات الإقتصادية كإستراتيجية للتطوروالتنمية لم تحظ بالاهتمام إلا في السنوات الأخيرة حيث أصبحت تشكل عاملا أساسيا في تطور المؤسسة الإقتصادية، خاصة بالنظر الى التطور السريع للمحيط العام للإقتصاد الدولي الذي تعيش فيه المؤسسة الإقتصادية ويمكن ذكر التسلسل التاريخي لإستراتيجيات المؤسسة الإقتصادية من خلال ما يلي:

أ- الإستراتيجيات الكلاسيكية :

في بداية الثمانينات كانت إستراتيجيات المؤسسة الإقتصادية مبنية على ثلاثة مبادئ اساسية لمواجهة المنافسة الإقتصادية.

* **نظام الهيمنة عن طريق التكلفة** : ويعتمد هذا النظام على مدى قدرة المؤسسة الإستثمارية وعقلانيتها في إستخدام مواردها والتقليص من تكاليفها الإنتاجية.

* **نظام المفاضلة أو التميز:**

ويرتكز هذا النظام الى تقديم كل ما هو أفضل بالنظر إلى سوق المنافسة ومبدأ الأفضلية يعتمد على المعايير التالية:

- الأفكار و الآراء الجديدة
- الصور الحسنة ذات العلامة المميزة للمنتوج
- المستوى التكنولوجي
- المظاهر الخارجية

- نوعية الخدمات

- فعالية الشبكات التوزيعية.

*** نظـام التركيــز:**

إن تركيز النشاط يعتمد أساسا على البحث عن ثغرة بواسطتها تستطيع المؤسسـة الحصـول عـلى مكانـة إستراتيجية في سوق المنافسة فقد يتعلـق الأمـر بمجموعـة مـن الزبـائن او بمنـتج أو سـوق جديـدة بهـا خصائص ايجابية مميزة.

ب: التحـول نحـو إستراتيجيـة الشراكـة:

كما قلنا إن سياسة الاحتكار ما لبثت أن تحولت الى إستراتيجية في التعـاون بـين المؤسسـات نظـرا لتغـير المعطيات الإقتصادية الدولية و التي تتجلى في :

- رغبة المؤسسات الإقتصادية في توسيع استثماراتها خـارج الحـدود الموجـودة فيهـا حسـب الامتيـازات الموجودة في هذه الدول.

- التحولات السياسية التي طرأت على الساحة العالمية و التـي أثـرت بـدورها عـلى الجانـب الاقتصـادي لهذه الدول التي تحولت نحو نظام اقتصاد السوق والانفتاح الاقتصادي و تشجيع الاسـتثمارات الوطنيـة والأجنبية، كل هذه العوامل ساعدت في ترسيخ الشراكة في العديد من الدول.

تستند فكرة الشراكة الذكية على مبدأ " مشاركة الارباح " ، وذلك قياسـاً عـلى حقيقـة أن " أي إقتصـاد يتكون من عدة عوامل هي: البنية التحتية ، والإنتاج وعوامل الإنتاج والإدارة والتوزيـع ، وكلهـا تـدعم بعضها البعض ، وأنه كلما إتسع السوق كلما كانت إمكانية تكامله أكبر وكلـما قلـت تكـاليف الإنتـاج ، مـما يسـتوجب التعـاون المشـترك والحـوار والإتصـال المبـاشر بـين كافـة الأطـراف للإرتقـاء بالمسـتوى الإقتصادي والإجتماعي والثقافي للدولة أو مجموعة الدول".

وقد ظهرت أشكال متعددة لهذه الفكرة منها:

المشاركة بين الاستثمارات الأجنبية والمحلية.

المشاركة في أسواق رأس المال الدولية

المشاركة في الإنتاج والتوزيع ... وملحقاته.

المشاركة في اتخاذ القرار السياسي.

المشاركة بين الدول على المستوى الإقليمي والعالمي

12. 6 الإطـار النظري لإستراتيجيـة الشراكــة، مميزاتها وأسباب اللجوء إليها.

1- الإطـار النظري لإستراتيجيـة الشراكــة:

لقد اهتم الفكر الإقتصادي باستراتيجية الشراكة و صاغ لها نظريات عديدة قصد تنميتها والعمل بها من بين هذه النظريات نجد :

أ- نظرية تبعية المورد:

تعد هذه النظرية الأولى من نوعها والتـي سـاهمت في تحليـل أهـداف الشراكـة فالمؤسسـة التـي لـيس بامكانها استغلال ومراقبة كل عوامل الإنتاج تلجأ الى اتخاذ سبيل الشراكة مع مؤسسات إقتصادية أخرى للعمل في مجال نشاطاتها.

فمـثلا الشركـات البترولـيـة العالميـة غـير المنتجـة للمحروقـات تسـعى لإسـتغلال إمكاناتهـا و طاقاتهـا التكنولوجية والتقنية المتطورة وهذا بإستيراد المواد البترولية الخام وإعادة تحويلها وتصـنيعها ثـم تقـوم بتصديرها على شكل مواد تامة الصنع مع الإشارة الى فارق السعر بين شراء المواد الخام واعادة بيعهـا في شكل آخر مع العلم أن عمليات التحويـل و التصـنيع للـنفط الخـام يمكـن القيـام بهـا في البلـد الأصـلي (المنتج) ولتدارك هذا الموقف غير العادل فإن الدول الأصلية (المنتجة) قصد اسـتغلال إمكاناتهـا بصـفة شاملة، عمدت الى منح تسهيلات جبائية للشركات ذات الإختصاص في تحويل المواد البترولية قصد القيام بمثل هذه النشاطات محليا.

ب- نظريـة تكـاليف الصفقــات:

إن المؤسسة الإقتصادية وحفاظا على توازنها واستغلال الأمثل لمواردها الإقتصادية يجـب أن تعمـل عـلى الحفاظ العقلاني للموارد التي تمتلكها وهذا بتقليص التكاليف في الإنتـاج واسـتغلال كـل التقنيـات التـي تساهم في تطوير الإنتاج كما و نوعا.

ج- نظريـة المجمـوعــات:

حيث ان هناك مجموعات احتكار السوق من قبل الأقلية. وهذه النظرية تعتمد على توطيد التعـاون بـين المؤسسات الإقتصادية في شكل إحتكاري وضرورة الإهتمام بجميع المجالات الحساسـة في الإقتصـاد العـالمي والتي تعد مركز قوة وعامل في تماسك المؤسسات الإقتصادية و نجاحها والتي نجـد منهـا نشـاطات البحـث والتطوير والتي تعد عاملا حساسا في تطور المؤسسات الإقتصادية وتجاوبها مع التطورات الحديثة

د- **نظريـة الإنتاج الدولي و استراتيجية العـلاقـات:**

وفقا لهذه النظرية فإن الشراكة بين المؤسسات تتجلى في طريقتين.

- اولهما تتمثل في كون الشراكة هي طريقة لتفادي المنافسة مما يـؤدي الى تكـوين اسـتراتيجية علاقـات وترابط بين الشركاء.

- تتمثل في كون الشراكة وسيلة لتوطيد إمتياز تنافسي للمؤسسة بشكل يجعلها تقاوم المنافسين لها.

- مميـزات الشراكـة:

إن الشراكة تعد الوسيلة المفضلة للدخول والإستفادة من.

- التكنولوجيا الجديدة
- عامل التحكم في التسيير الفعال
- اسواق جديدة راقية.
- التطور و لمراقبة والوصول الى الدرجة التنافسية.
- تسمح بدولية النشاطات التي تقوم بها المؤسسة وتدفع بها الى الدخول في الإقتصاد العالمي.
- عامل لتنشيط ودفع الإستثمار الأجنبي.
- وسيلة للدخول لنظام المعلومات الإقتصادية.
- استغلال الفرص الجديدة للسوق مع الشركاء

7.12-أسباب اللجـوء إلى الشراكـة:

تلعب الشراكة دورا هاما وأساسيا بالنسبة للمؤسسة وهذا راجع للاسباب الرئيسية التالية :

أ- دولية الأسواق:

شهدت تكاليف النقل و الاتصال انخفاضا وتقلصا بارزا نتيجة وسائل الاعلام الالي واجهزة المواصلات خاصة مع ظهور شبكة الانترنيت ، والذي يعد قفزة في عالم الاتصال ووسـيلة لتسـهيل مهـام المبـادلات التجاريـة والتقنية بين الدول في اطار التعامل الدولي ، علاوة على الدور الذي تلعبه في احاطة المؤسسة الاقتصـادية بكل المستجدات العالمية التي قد تـؤثر فيهـا او تتاثربهـا ان نظـام دوليـة الاسـواق في ظـل هـذا التطـور اللامحدود للتكنولوجيا يفرض على المؤسسة من جهة الاهـتمام الـدائم بهـذا التطـور ومحاولـة التجـاوب معه، ومن جهة ثانية انفتاحا اكبر عـلى جميـع الاسـواق بغـرض تسـويق منتجاتهـا وترويجهـا، و تطـوير كفاءاتها بكل ما اتيت من إمكانات .

إن المشكلة الدوليـة المعـاصرة تـؤثر بـدون ادنى شـك عـلى الأولويـات الإسـتراتيجية المختلفـة للمؤسسـات الاقتصادية، لذلك فمن الواجب ايجاد وسيلة فعالة للمراقبة الدقيقة للتكـاليف الخاصـة بالانتـاج،و هـذا يخلق محيطا مشجعا و دافعا للاستثمار على المدى الطويل لذلك فان الشراكة تعد وسيلة للرد على هـذه المتطلبات المتطورة لهذا المحيط المعقد والتنافسي، وهـذا كلـه يرجـع للمؤسسـة الاقتصـادية التـي تبـادر بسرعة لابرام عقود الشراكة ضمانا لنجاحها، وفي هذا الاطار لكي يتم انعاش المؤسسة الاقتصادية فانه يلزم تحقيق تنظيم تسييري استراتيجي وضروري للوصول للاهداف المسطرة و التي يمكن اجمالـها فيما يأتي:

- عرفـة السـوق او إدمـاج نشـاطات جديـدة في السـوق ووضـع الكفـاءات والمصـادر الضروريـة المؤهلـة للاستغلال الامثل.
-الحصول على التكنولوجيا الخارجية و ممارسة النشاطات التجارية بكل فعالية .
- الاستثمار في نشاطات جديدة و التحكم في استثمارات المؤسسة الخارجية.

- العمل على ضمان وجود شبكة توزيع منظمة و مستقرة بغرض استغلال جميع المنتوجات على المستوى العالمي.

- وضع برامج استراتيجية دائمة لتقليص التكاليف الانتاجية و الحصول على مكانة استراتيجية تنافسية.

- تطوير الامكانيات الاعلامية.

ب- التطور التكنولوجي:

إن التطور التكنولوجي عاملا اساسيا في تطور المؤسسة الإقتصادية وفي رواج منتوجاتها و تفتحها على الأسواق الخارجية، ونظرا لكون التطور التكنولوجي عامل مستمر يوما بعد يوم فمن الصعب على المؤسسة الإقتصادية أن تواكبه دوما نظرا لتكاليفه التي قد تشكل عائقا امام المؤسسة مما يستدعي اللجوء الى سياسة الشراكة الإستراتيجية لتقليص تكاليف الأبحاث التكنولوجية.

ج- التغييرات المتواترة للمحيط او نمط التغيير:

إن انماط التغيير تشهد تطورا كبيرا نتيجة للتغييرات المستجدة على المستويين الدولي و المحلي، ونظرا لكون الوقت عاملا اساسيا في سير المؤسسة وفي ديناميكيتها فإن هذا الأمر يستدعي ان تعمل المؤسسة ما في وسعها لتدارك النقص او العجز الذي تعاني منه، إن الثلاثية المتكونة من الولايات المتحدة الأمريكية و المجموعة الأوربية واليابان تشكل ليس فقط نصف السوق العالمية للمواد المصنعة بل تشكل كذلك نصف نشاطات البحث والتطوير خاصة في إطار التكنولوجيا و البحث العلمي. فالتغييرات المتواترة للمحيط الدولي على كافة المستوايات تستدعي اهتماما بالغا من المؤسسات الإقتصادية وحافزا للدخول في مجال الشراكة والتعاون مع المؤسسات الأخرى لتفادي كل ما من شانه ان يؤثر سلبا على مستقبل المؤسسة الإقتصادية.

د- المنافسة بين المؤسسات الإقتصادية:

إن نظام السوق يدفع المؤسسات الإقتصادية الى استخدام كل طاقاتها في مواجهة المنافسة محليا ودوليا والشراكة باعتبارها وسيلة للتعاون والإتحاد بين المؤسسات الإقتصادية بإمكانها مواجهة ظاهرة المنافسة بإستغلال المؤسسة لإمكانياتها و التي تشكل ثقلا لا باس به، ومن اهم هذه الإمكانيات نجد:

التقدم و الإبتكارات التكنولوجية.

- اقتحام السوق.

- السيطرة او التحكم بواسطة التكاليف

8.12 الآثار المترتبة عن الشراكة وأشكالها : من أهم الآثار الناجمة عن الشراكة:

- رفع مستوى دخول المؤسسات الإقتصادية الى المنافسة في ضل اقتصاد السوق والعولمة.

- وضع حد للتبعية الإقتصادية.

- تشجيع المستثمرين (وطنينا أو اجانب) ما بين الدول.
- تطوير الطاقات الكامنة وغير المستغلة.
- اعادة تطوير الموارد و المواد الاولية المحلية.
- تطوير إمكانيات الصيانة.
- تطوير الصادرات خارج المحروقات.
- خلق مناصب شغل.
- سياسة توازن جهوية بين مختلف القطاعات.
- تحويل التكنولوجيا والدراية المتطورة وتقنيات التسيير.

وهذا كله متوقف على مدى مرونة الدولة وفعاليتها في تطوير هذه الاستراتيجية عن طريق .

- تخفيف القواعدالتنظيمية Dereglementation.
- تخفيف عامل الجباية Defiscalisation
- تسهيل المعاملة البيروقراطيةDebureaucratisation

اثار الشراكة على المؤسسة الاقتصادية:

- تطوير مستمر و دائم لنوعية المنتوجات والخدمات عن طريق التحولات التكنولوجية.
- توسيع قطاع المنتوجات كما ونوعا.
- الدخول الى اسواق جديدة .
- تعلم التقنيات الجديدة في التسويق والتجارة الخارجية.
- تطور االامكانيات الانتاجية.
- ضمان فعالية اكثرعن طريق تحسين الانتاجية.
- التقليص والتحكم في التكاليف الانتاجية.
- الصرامة في تسيير الموارد البشرية وتكوينها.
- التعايش بواسطة التخصص في ميادين نوعية او في منتوجات معينة

8.12 اشكال الشراكة:

وتتخذ الشراكة أشكالا مختلفة:

الشراكة التعاقدية:هذا النوع من الشراكة له خصوصياته، فالشراكة التعاقدية مبدئيا هي خلق محدد في موضوعه، لكن يمكن أن تتطور إلى خلق مالي وتجاري معطية بذلك حرية أكبر لحياة الشركة.إن الشراكة التعاقدية كثيرة الاستعمال في الاستغلال المشترك للمواد المنجمة والتعاون في مجال الطاقة.

الشراكة المالية:إن الشكل الثاني يخص الجانب المالي، إضافة إلى الشراكة التعاقدية هناك الشراكة

المالية أي أنها تتخذ طابعا ماليا في مجال الاستثمار، و هذا النوع يختلف عن باقي الإشكال الأخرى من خلال:

- وزن كل شريك.
- مدة أو عمر الشراكة .
- تطور المصالح لكل شريك.

الشراكة التقنية:تتمثل الشراكة التقنية في تبادل المعارف من خلال تحويل التكنولوجيا والخبرات حيث يتم جلب معارف جديدة وتقنيات حديثة في مختلف مجالات الإنتاج.

الشراكة التجارية:لشراكة التجارية طابع خاص حيث أنها ترتكز على تقوية وتعزيز مكانة المؤسسة في السوق التجارية من خلال استغلال العلامات التجارية أو ضمان تسويق المنتوج وهذا الشكل يعني التخلص من حالة عدم توازن في السوق ويخص جانب التسويق بشكل كبير.

الشراكة في البحث و التطور : تهدف هذه الشراكة عموما إلى تطوير المنتوجات وتحسينها مع التقليص من التكاليف الإنتاجية والدخول إلى أسواق جديدة تعطي للمؤسسة الأفضلية عن باقي المؤسسات المنافسة لها..

12. 9 أهداف وخصائص الشراكة الذكية: للشراكة جملة من الاهداف اهمها:

1- تقوية وتشجيع العلاقات بين الحكومة والقطاع الخاص والعمال ومؤسسات الخدمة المدنية.

2- تهيئة مناخ مناسب للإعلان عن الفرص الإستثمارية المتاحة على المستوى المحلي والدولي.

3- إحاطة السياسيين ومتخذي القرارات والمستثمرين بالفرص الإستثمارية ، والمشاكل الاجتماعية والعقبات الإدارية والفنية التي تعترض الاستثمار.

4- اجتياز المعوقات والتحديات التي تمنع تدفق الاستثمارات الأجنبية ، وإيجاد حلول لتجاوزها.

5- تطوير وتنمية الموارد البشرية (الخبرات الإدارية والتكنولوجية).

6- تطوير وتشجيع المستثمرين الصغار.

7- تقليص مخاطر الاستثمار المحلي والأجنبي.

8- تعزيز وتقوية التعاون على المستوى المحلي والدولي.

9- خلق وسائل جديدة للدعاية والإعلان.

10- إيجاد أسواق جديدة.

11- الاستفادة من مزايا التجارة وتخفيض الرسوم الجمركية بزيادة صادرات الدول.

12- خلق فرص تعاون في مجال البحوث والتكنولوجيا لتطوير الإنتاج.

13- إزالة المعوقات السياسية والبيروقراطية وتقليص التدخل السياسي أو الحكومي في إقامة المشاريع

خصائص الشراكة الذكية:

يدرك منظرو الشراكة الذكية أنها ليست الدواء الشافي لكل المشاكل الاقتصادية والاجتماعية ، وأنها ليست بديلاً للروح المؤسسية والمخاطر التي تحيط بنشاطات الأعمال ، ولكنها في الواقع مكملة لروح المنافسة والمؤسسية ، **وهي خليط من العلاقات الرسمية وغير الرسمية ، تعمل لخلق إطار للتعاون الوطني أو الإقليمي أو الدولي وفي كافة المجالات** . وهناك سبع خصائص للشراكة الذكية:

- إيجاد رؤية مشتركة للتعاون طويل الأمد وفي كافة المجالات بين المشاركين.
- التزام أخلاقي تجاه قضايا التعاون.
- تضع الحكومات الأفكار والسياسات ، ويقود القطاع الخاص المبادرات.
- خلق تعاون بين شعوب الدول المتشاركة وتنمية التعاون بينها.
- تحقيق منافع مشتركة بين الأطراف المتشاركة.
- تحقيق نوع من المرونة والسرعة في معالجة القضايا المطروحة للنقاش.

وهكذا فإن الشراكة الذكية هي عبارة عن تجمعات أعمال بين طرفين أو أكثر ، وهي مفتوحة للجميع ، لأن المنافع التي يمكن أن تتحقق منها أكبر من إمكانية طرف واحد. كما تعمل الشراكة الذكية كبديل للعلاقات التقليدية بين أطراف التبادل التجاري بائعين ومشترين وموردين وزبائن وغيرهم ، وتهدف بشكل أساسي إلى منفعة الجميع.

12. 10 الشراكة الماليزية:

تمكن د. محاضير من خلال منتديات الحوار التي أقيمت في " لانكاوي Langkawi " أن يروّج لمفهوم الشراكة الذي قامت بها ماليزيا بين الشركات العامة والشركات الخاصة والمعروفة " **بالشراكة الماليزية Malaysian Incorporated** " . والتي ترتكز فلسفتها على التعاون الوثيق بين القطاعين العام والخاص ، وتوجب هذه الشراكة على القطاع الخاص استيعاب السياسات القومية وأهدافها ، من أجل تسهيل تعاملاته مع الحكومة ، وإنجاز عملية الحوار والتشاور بين القطاع العام والخاص . ولإنجاح هذه المهمة أنشأت الحكومة مجالس استشارية في معظم الوزارات الفيدرالية والحكومات ، ضمت أعضاءً من القطاعين العام والخاص . وفي منتصف التسعينات بدأ د. محاضير يتحدث عن الشراكة الماليزية بتسمية جديدة ويصفها **بالشراكة الذكية Smart Incorporation** ، وحدد أطرافها بثلاثة جهات هي : القادة السياسيون ، وكبار موظفي الدولة والقطاع الخاص ، وقال " **إن العلاقة بين هذه الأطراف يجب أن لا يحكمها اتفاقات مكتوبة ، لأنها ترتكز على تفاهم ضمني**

حول الحقوق والواجبات ، وأن الحكومة في ظل هذه الشراكة ، تلتزم بتحقيق حاجات القطاع الخاص من خلال المشاورات التي تتم في المجالس الإستثمارية" . وتبدو شراكة ذكية لأنها تجني ثماراً يتقاسمها الجميع دون أي استثناء.

نجحت فكرة " الشراكة الماليزية " في تطوير وتنمية الاقتصاد الماليزي ، كما ساعدت في إنجاز الكثير من الإصلاحات الاقتصادية ، وخاصة في عملية تحرير الاقتصاد وعمليات الخصخصة وتطوير المناخ الاستثماري الذي ساعد في جذب استثمارات أجنبية مباشرة للبلاد ، كما ساعدت فكرة الشراكة في تخفيف التوتر العرقي بين الصينيين الذين يسيطرون على النشاط الاقتصادي والملايو الذين يسيطرون على مقاليد الحكم.

ويعزى نجاح فكرة " الشراكة الماليزية " إلى العوامل التالية:

- قدّم القطاع العام الكثير من المعلومات الهامة ، بطرق سهلة وبسيطة ، مما ساعد في تطوير وضع السياسات الإقتصادية ، كي تصبح أكثر واقعية وملائمة.
- ولدت الثقة المتبادلة بين أطراف الشراكة إجماعاً على شكل ونوعية الإصلاحات الإقتصادية المطلوبة ، والتعديلات الضرورية في السياسات القائمة.
- أصبحت المشاورات المسبقة مع القطاع الخاص ، نقطة البداية قبل وضع السياسات الإقتصادية في البلاد وقبل الإعلان عنها.
- انخفضت نسبة الفساد والرشوة بين موظفي الدولة والشركات ، وزادت الشفافية في الأعمال.
- لعب الاستقرار السياسي دوراً هاماً وأساسياً في نجاح الفكرة ، وكان لوجود د. محاضير على رأس الحكومة الماليزية دوراً أساسياً في نشر الفكرة داخل ماليزيا وخارجها.

وفي سياق تفعيل مبدأ " الشراكة الماليزية " عمدت الحكومة إلى تأسيس مجلس استشاري أطلق عليه " **مجلس الأعمال الماليزي** " ويضم 72 عضواً من القطاع العام والخاص ، ويعقد منتديات حوار تجمع بين مسئولين في الدولة ورجال أعمال لمناقشة قضايا اقتصادية مختلفة ، كما قامت بعض الوزارات بإنشاء منتديات متخصصة في مجالاتها ، مثل : منتدى الحوار التابع لوزارة المالية والذي يعقد اجتماعا سنوياً لمناقشة الميزانية قبل إقرارها ، وكذلك لدى وزارة التجارة الدولية والصناعة منتدى حوار يناقش القضايا المتعلقة بالسياسات الصناعية.

منتدى لنكاوي للحوار Langkawi Dialogue Hub:

بدأت فكرة " **منتدى لنكاوي للحوار** " عام 1993 ، عبر مناقشات غير رسمية بين منتدى شراكة الكومنولث للتكنولوجيا والأعمالCommonwealth Partnership For Technology Management والمجموعة الصناعية الماليزية للتكنولوجيا المتطورة Malaysian-Industry Government Group For High Technology) MIGHT) . وفي عام 1994 أصبحت المناقشات أكثر جدية ورسمية لإنشاء المنتدى ، ثم تقرر توسيع المناقشات خارج إطار ماليزيا وأن يصبح هذا المنتدى ذو صفة عالمية .

خرجت الفكرة إلى حيز التطبيق ، وعقد **أول منتدى للشراكة الذكية في جزيرة لانكاوي عام 1995** ، برعاية الدكتور محاضير مؤسس المنتدى ، والذي يهدف إلى تأسيس علاقات صداقة بين الدول المشاركة فيه ، وخلق فرص للتعاون الاقتصادي والإعلامي والتكنولوجي وتبادل الخبرات في مجالات متعددة ، من أجل إيجاد عالم متوحد يسوده الرخاء والتجانس ، وتشكيل مجموعة ضغط اقتصادية وسياسية ترتبط مع بعضها بمصالح اقتصادية مشتركة (وهذا ما لم يعلن عنه).

نضجت فكرة المنتدى خلال السنوات القليلة الماضية ، وتحولت من مجرد فكرة إلى إجراءات عملية لتفعيل الشراكة الذكية . وقد درج عدد من زعماء الدول الإفريقية وكبار الموظفين وعدد كبير من رجال الأعمال على حضور المنتدى والمشاركة بفعالية في مناقشاته ، وأصبح منبراً مفتوحاً للسياسيين والاقتصاديين للتحدث والتفكر بكل حرية في كافة القضايا التي تعمل على تفعيل التعاون المشترك بين الدول الأعضاء لما فيه المصلحة والمنفعة لشعوبها ولشعوب الدول النامية عموماً.

قام د. محاضير بدور محوري في جذب عدد كبير من الدول الإفريقية إلى منتدى لنكاوي للشراكة الذكية وأسهم فيه بفعالية كبيرة ، وأصبح رؤساء بعض الدول الإفريقية مثل جنوب إفريقيا ، السودان ، كينيا ، موزنبيق ، زمبابوي وأوغندا من الأعضاء الدائمين في المنتدى.

أهداف منتدى لنكاوي:

- تقوية وتعزيز علاقات التعاون بين الحكومات والقطاع الخاص ونقابات العمال وأجهزة الإعلام ومؤسسات المجتمع المدني.
- توفير فرص للتعريف بمجالات الاستثمار المتاحة ، وتعميمها على المستوى الإقليمي والعالمي.
- توفير فرص قيّمة للمستثمرين وصناع القرار والزعماء السياسيين للتأثير على البيئة الإستثمارية في بلدانهم ، والإطلاع على المعوقات الموجودة في بلدانهم ومعالجتها.

- اتخاذ خطوات ملموسة لمحاربة الفقر ورفع المستوى المعيشي للأفراد في الدول النامية.
- فتح حوارات حول طرق جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة وتفهم معوقات دخولها ، ووضع سياسات موحدة لمواجهة مخاطرها ، وتجنيب الدول النامية من الدخول في منافسات ضارة بمصالحها الوطنية.

إدارة الحوار في منتدى لنكاوي:

تعقد إجتماعات المنتدى على شكل حوارات مفتوحة ، وأوراق عمل قليلة ، ودون أي إجراءات ومراسم رسمية ، وذلك بهدف الوصول إلى أعلى قدر من التواصل وتبادل الآراء والمعلومات بين رؤساء الدول والحكومات والوزراء والمستثمرين ، والقيادات العمالية ووسائل الإعلام ورجال الأعمال والأكاديميين ، من أجل العمل سوياً كفريق واحد لتعزيز قيم الشراكة الذكية كأساس تنطلق منه الدول النامية في تحقيق تنميتها وتطورها.

مراكز الشراكة الذكية:

بعد أن عقدت منتديات الشراكة الذكية عدة لقاءات ناجحة في ماليزيا 1997 و2003 وفي بعض الدول الافريقية Namibia 1998، Mozambique 2000، Uganda 2001 ، وجدت الحكومة الماليزية أن هناك حاجة إلى إنشاء مركز لتنسيق ومتابعة نشاطات الشراكة الذكية في ماليزيا . وقد وافق د. محاضير رئيس وراعي المنتدى في عام 2001 على البدء في إنشاء المركز ، وأسندت رئاسته إلى تان سري " د. عمر عبدالرحمن " رئيس المجموعة الصناعية الماليزية للتكنولوجيا المتطورة ، ويهدف المركز إلى :

- الترويج لمزيد من تطبيقات وأساليب الشراكة الذكية في ماليزيا.
- التنسيق مع منتدى شراكة الكومنولث والمراكز الأخرى من أجل تطوير عمل منتديات الشراكة الذكية والعمل على تحقيق أهدافها.
- دعم نشاطات المجموعة الصناعية الماليزية للتكنولوجيا المتطورة والخاصة بنقل الخبرة الماليزية إلى بقية الدول النامية.
- متابعة نشاطات منتدى الشراكة الذكية.
- إنشاء قاعدة معلومات للمشاركين في المنتدى.

قائمة المصادر

قائمة المصادر العربية

1- الكـواز، احمـد، 2009، التجـارة الخارجيـة والتكامـل الاقتصـادي الاقليمـي، المعهـد العـربي للتخطـيط بالكويت، العدد 81، السنه الثامنه، الكويت.

2- طارق فاروق الحصري،2010 الاقتصاد الدولي، المكتبة العصرية، المنصورة ، جمهورية مصر العربية.

3- غازي محمد الطائي، 1999، الاقتصاد الدولي، دار الكتب للطباعة والنشر- جامعة الموصل، العراق.

4- مصطفى مهدي حسين 1997، مدخل صندوق النقد الدولي والبنك الدولي في التكييف الاقتصـادي للبلـدان النامية ، افاق أقتصادية ، المجلد 18، العدد 69، ابو ظبي – الامارات العربية.

5- رمزي زكي ، 1989، نحو فهم افضل للسياسات التصحيحية لصندوق النقد الـدولي في ضـوء ازمـة الاقتصـاد الراسمالي الدولي، دراسات عربية ، العدد 9-10 ، السنه 25، بيروت.

6- منار محمـد الرشـواني، 2003، الابعـاد الاقتصـادية والاجتماعيـة والسياسـية لـبرامج التكييـف الاقتصـادي الدولية، الجزء (1و2)، دراسات علمية -الاسلام اليوم، المملكة العربية السعودية.

قائمة المصادر الاجنبية

1. Alan, T., 2004, Global Finance: Past and Present, Finance and Development 41, No.1: 28-31.
2. Appleyard, D., Field, A., Cobb, S., 2007, International Economics, 5th Edition, McGraw Hill, USA.
3. Batiz, R, Francisco, L and Luis, A. R., 1994, International Finance and Open Economy Macroeconomic, 2nd ed, Mac-Millan Publisher, New York.
4. Bela, B., 1986, Intra- Industry Specialization: A Cross Country Analysis, European Economic Review 30, and No 1: 27-42.
5. Commission of the European Communities, The European Monetary System, Luxembourg Office of Official Publication of the European Communities, Various Year.
6. Dani, R, 1995, Political Economy of the Trade Policy, In Handbook of International Economics, Vol.III, Edited By Gene, M, G, and Rogoff, K., Amsterdam: Elsevier.
7. David, G, M, 1998, Has NAFTA Changed North American Trade? Federal Reserve Bank of Dallas Economic Review, pp12-23.
8. David, K and Ojah, K, 1998, An Industrial Analysis of Trade Creation and Diversion Effects of NAFTA, Journal of Economic Integration 13, No.3, PP: 400-23.

9. Dominick Salvatore, 2007, International Economics, 9th Edition, John Wiley &Sons, USA

10.Elias, D; Oehmke, J; and Segerstrom, P., 1993, High Technology Industry Trade and Investment: The Role of Factor Endowments, Journal of International Economics 34, No 1: 49-71.

11.Fatemi, K; and Salvatore. D; 1994, The North American Free Trade Agreement, New York, Pergamon Press.

12. Feenstra, R.C., 2004 Advanced Trade Theory, Princeton University Press.USA.

13.Gene, G,M, and Helpman, E., 1991, Innovation and Growth in Global Economy , Cambridge , MA:MIT Press.

14. Grossman, G. M; and Helpman. E, 1995, Trade, Innovation and Trade, In Grossman, G. M; and Rogoff, K; eds, Handbook of International Economy, Vol. 3, Amsterdam: North- Holland: 1279- 1337..

15.Helpman E, The Structure of foreign Trade , 1998, NBER Working Paper No 6752

16.Hufbauer, G,C; and Schott, J.J, 2005, NAFTA Revisited , Washington . D.C, Institute for International Economics.

17.International Monetary Fund, 2010, World Economic Outlook, Washington, DC: IMF.

18.IMF Staff, 1998, The Asian Crisis, Causes and Cures, Finance and Development 35, No. 2: 18021.

19.Jacob, F,A, and Razin A., 1987, The Mundell- Fleming Model a Quarter Century Later, International Monetary Fund Staff Papers 34, N0.4: 567-620.

20.Jacques , P,J, 1996, Is APEC a Natural Regional Trading Bloc, Critique of the Gravity Model of International Trade, The World Economy 19, No.5: PP:533-43.

21. Jagdish, B; Panagariya, A; and Srinivasan, T.N., 1998 Lectures on International Trade, 2nd Edition, and Cambridge, MA: MIT Press.

22.Joseph, J,P, 2000, The Asian Crisis and the IMF, New Problem , Old Solutions, The Journal of the Korean Economy 1, No 1, : 109-24.

23. Josling, T; 1998, Agriculture Trade Policy: Completing the Reform, Washington. D.C, Institute for international Economy.

24. Krugman, P. R , 1980, Scale Economies, Product Differentiation and the Pattern of Trade, American Economic Review, pp: 950-959.

25.Krugman, P.R., and Obstfeld, M, 2002, International Economics, Theory and Policy, 6th Edition, Addison-Wesley Publishing, USA.

26.Krugman, P.R; 1995, Increasing Returns , Imperfect Competition and the Positive Theory of International Trade, In Grossman, G. M; and Rogoff, K; eds, Handbook of International Economy, Vol. 3, Amsterdam: North- Holland.

27. Lawrence, S, G., 2000, International Finance Crisis: Causes, Prevention and Cures, American Economic Review 90, No 2:1-16.

28. Markusen, J. R; and Maskus, K.E; 2001, A Unified Approach to Intra- Industry Trade and Direct Foreign Investment, NBER Working Paper, No.8335.

29. Masood, A; Lane, T; and Schulze-Ghattas, 2001 M., Refocusing IMF Conditionality, Finance and Development38, No.4: 40-43.

30. Matthias,B., 2002, Do Labor Standards Affect Comparative Advantage in Developing Countries? World Development, 30 , No 11: 1921-31

31. Melitz,M.J, 2002, The Impact of Trade on Intra- Industry Reallocation and Aggregate Industry Productivity, Working Paper, Harvard University.

32.Miltiades, C., 1978, International Trade Theory and Policy, New York, McGraw-Hill.

33. OECD, 2005, Agriculture Policies in OECD Countries, Monitoring and Evaluation, , Paris, OECD.

34. Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), 1996, Agriculture Policies, Markets and Trade in OECD Countries, Paris, OECD.

35. Otmar, I, 1999, The Monetary Policy of the Euro system, Finance and Development 36, No. 1:18-21.

36.Robert A, M, 1997, Currency Areas, Common Currencies, and EMU, American Economic Review 53, No. 2:214-16.

37. Robert, F, C., 1998, Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy, Journal of Economic Prospective 12, No 4: 31-50.

38. Robert J. Carbaugh, 2005, International Economics, 9th Edition, THOMSON, South-Western, USA.

39. Robert, S., 1999, Trade : An Engine of Growth for Africa, Finance and Development 36, No. 4, :26-29

40. Ronald, J; Beladi, H; and Marjit, S., 1999, The Three Faces of Factor Intensities, Journal of International Economics, 48, No, 2: 413-20.

41. Salvtore, D, 2005, Globalization, the New Economy and Growth in the Leading Industries Countries” in Paganetto, L, eds, Finance Markets, the New Economy and Growth, Burlington VT: 103-120.

42. Salvtore, D, 2007, Managerial Economics in a Global Economy, 6th ed., New Your, Oxford University Press.

43. Salvtore, D, 1996,Theory and Problems of International Economics, 4th . ed, New York, McGraw-Hill.

44. Salvtore, D, 1993, Economic Integration, the European Community, and the Future of the Trade System, in Kreinin, M. ed, International Trade and Finance in the 1990s, New York, Francis and Lewis: 115-123.

45. Sapir, A., 1992, Regional Integration in Europe, Economic Journal: 1491-1506.

46.Sebastian, E., 1993, Openness, Trade Liberalization and Growth in Developing Countries, Journal of Economic Literature 31, and No.3: 1358-93.

47. Stanley, F, and Husain, I., 1990, Managing the Debt Crisis in the 1990s, Finance and Development 27, No.2: 24-27.

48. World Bank, 2002, From Natural Resources to the Knowledge Economy: Trade and Job Quality, Washington, D.C.

49. Vernon, R, 1979, The Product Cycle Hypothesis in the New International Environment, Oxford Bulletin of Economic and Statistics: 255-26